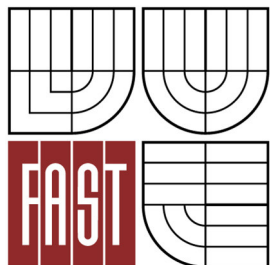




VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA STAVEBNÍ
ÚSTAV STAVEBNÍ EKONOMIKY A ŘÍZENÍ

FACULTY OF CIVIL ENGINEERING
INSTITUTE OF STRUCTURAL ECONOMICS AND MANAGEMENT

ZHODNOCENÍ DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

EVALUATION OF DEVELOPMENT PROJECT

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

VERONIKA HELVÍNOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

ING. EVA VÍTKOVÁ, PH.D.

BRNO 2015



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ FAKULTA STAVEBNÍ

Studijní program	B3607 Stavební inženýrství
Typ studijního programu	Bakalářský studijní program s prezenční formou studia
Studijní obor	3607R038 Management stavebnictví
Pracoviště	Ústav stavební ekonomiky a řízení

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Student	Veronika Helvínová
Název	Zhodnocení developerského projektu
Vedoucí bakalářské práce	Ing. Eva Vítková, Ph.D.
Datum zadání bakalářské práce	30. 11. 2014
Datum odevzdání bakalářské práce	29. 5. 2015

V Brně dne 30. 11. 2014

.....
doc. Ing. Jana Korytářová, Ph.D.
Vedoucí ústavu

.....
prof. Ing. Rostislav Drochytka, CSc., MBA
Děkan Fakulty stavební VUT

Podklady a literatura

VALACH, J.; Finanční řízení podniku, Ekopress, 1999, ISBN 80-86119-21-1
SCHOLLEOVÁ, H.; Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy, Grada Publishing, 2012, ISBN 978-80-247-4004-1
SYNEK, M.; Manažerská ekonomika, Grada Publishing, 2013, ISBN 978-80-247-3494-1
FOTR, J; SOUČEK, I.; Investiční rozhodování a řízení projektů, Grada Publishing, 2010
ISBN 978-80-247-7433-6

Zásady pro vypracování

Zadání:

1. Vývoj stavebnictví
2. Charakteristika developerského projektu
3. Řízení developerského projektu
4. Zhodnocení developerského projektu
5. Případová studie

Cílem práce je definovat developerský projekt, popsat jeho řízení a zhodnocení.

Výstupem práce je stanovení řízení určitého developerského projektu v rámci jeho ceny.

Struktura bakalářské/diplomové práce

VŠKP vypracujte a rozčleňte podle dále uvedené struktury:

1. Textová část VŠKP zpracovaná podle Směrnice rektora "Úprava, odevzdávání, zveřejňování a uchovávání vysokoškolských kvalifikačních prací" a Směrnice děkana "Úprava, odevzdávání, zveřejňování a uchovávání vysokoškolských kvalifikačních prací na FAST VUT" (povinná součást VŠKP).
2. Přílohy textové části VŠKP zpracované podle Směrnice rektora "Úprava, odevzdávání, zveřejňování a uchovávání vysokoškolských kvalifikačních prací" a Směrnice děkana "Úprava, odevzdávání, zveřejňování a uchovávání vysokoškolských kvalifikačních prací na FAST VUT" (nepovinná součást VŠKP v případě, že přílohy nejsou součástí textové části VŠKP, ale textovou část doplňují).

.....

Ing. Eva Vítková, Ph.D.
Vedoucí bakalářské práce

Abstrakt

Tématem práce je developerský projekt. Cílem je vytvořit ekonomické posouzení nově vznikajícího developerského záměru a postupným definováním tohoto projektu se dopracovat k čisté současné hodnotě a k době návratnosti investice. Vzhledem k různorodosti developerských projektů se zde řeší rozdíl výsledků ekonomických metod u posuzovaných variant, a to buď u plánovaného celkového prodeje nového objektu, nebo u plánu částečně objekt rozprodat a částečně administrativní části objektu pronajímat. Výstupem je obraz ekonomické efektivnosti developerského projektu zvolených dvou variant.

Klíčová slova

Projekt, developerský projekt, polyfunkční dům, hodnocení ekonomické efektivity, zhodnocení

Abstract

The topic of this thesis is a real estate development project. Its aim is to create economic evaluation of a newly arising real estate business plan and, while gradually defining this project, to determine the net present value and the duration of return on investment. Considering the diversity of real estate development projects, the difference between results of the economic methods of the evaluated options is being dealt with, namely either of the planned complete sale of the new object or of the plan of selling the object partly out and renting its administrative parts. Finally, the outcome of this real estate development project will depict economic efficiency of the two chosen options.

Keywords

Project, development project, multifunctional building, evaluation of development project

Bibliografická citace VŠKP

Veronika Helvínová *Zhodnocení developerského projektu*. Brno, 2015. 51 s., 3 s. příl.
Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta stavební, Ústav stavební
ekonomiky a řízení. Vedoucí práce Ing. Eva Vítková, Ph.D.

Prohlášení:

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci zpracovala samostatně a že jsem uvedla všechny použité informační zdroje.

V Brně dne 29.5.2015

.....
podpis autora
Veronika Helvínová

OBSAH

1.	ÚVOD	9
2.	VÝVOJ VE STAVEBNICTVÍ	10
2.1.	UKAZATELE VÝVOJE VE STAVEBNICTVÍ	10
2.2.	VÝVOJ STAVEBNICTVÍ V JIHOMORAVSKÉM KRAJI	12
3.	CHARAKTERISTIKA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	13
3.1.	DEVELOPERSKÝ PROJEKT	13
3.2.	DEVELOPER (INVESTOR)	13
3.3.	INVESTOR	14
3.4.	FINÁLNÍ INVESTOR (UŽIVATEL)	14
3.5.	VZTAHY MEZI INVESTOREM, DEVELOPEREM A DODAVATELEM	14
3.6.	DODAVATELE	15
3.6.1.	PROJEKTOVÝ MANAŽER, PROJEKTOVÁ SPOLEČNOST	15
3.6.2.	PROJEKTOVÁ KANCELÁŘ (ARCHITEKT, PROJEKTANT)	16
3.6.3.	ZHOTOVITEL (GENERÁLNÍ DODAVATEL)	16
3.6.4.	SUBDODAVATELE	17
3.6.5.	BANKA	17
3.6.6.	FACILITY MANAGER	18
3.7.	NASTAVENÍ CENY DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	18
3.7.1.	TRŽNÍ CENA	18
3.7.2.	ROZPOČTOVÁ CENA	18
3.8.	FINANCOVÁNÍ	19
3.8.1.	ZDROJE FINANCOVÁNÍ	19
3.8.2.	TYPY ÚVĚŘŮ	19
3.9.	VARIANTY ZAJIŠTĚNÍ VÝNOSŮ	21
3.9.1.	PRODEJ	21
3.9.2.	PRONÁJEM	21
3.9.3.	KOMBINACE PRODEJE A PRONÁJMU	22
3.10.	RIZIKA DEVELOPERSKÝCH PROJEKTŮ	22
4.	ŘÍZENÍ DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU	23
4.1.	ŽIVOTNÍ CYKLUS	23
4.2.	FÁZE PROJEKTU	23
4.2.1.	PŘEDINVESTIČNÍ	23
4.2.2.	INVESTIČNÍ	24
4.2.3.	PROVOZNÍ	25
4.2.4.	UKONČOVACÍ (LIKVIDNÍ)	26
4.3.	ŘÍZENÍ PROJEKTU	27
5.	HODNOCENÍ EKONOMICKÉ EFEKTIVNOSTI PROJEKTU	28

5.1.	STATICKÉ METODY	28
5.1.1.	RENTABILITA INVESTICE.....	29
5.1.2.	DOBA NÁVRATNOSTI.....	29
5.2.	DYNAMICKÉ METODY	29
5.2.1.	ČISTÁ SOUČASNÁ HODNOTA.....	30
5.2.2.	VNITŘNÍ VÝNOSOVÉ PROCENTO	30
5.2.3.	DOBA NÁVRATNOSTI S FAKTOREM ČASU	31
5.2.4.	INDEX ZISKOVOSTI.....	31
6.	PRAKTICKÁ ČÁST	32
6.1.	PROJEKT POLYFUNKČNÍHO DOMU	32
6.2.	LOKALITA A DOPRAVNÍ DOSTUPNOST	32
6.3.	ARCHITEKTONICKÉ ŘEŠENÍ.....	32
6.4.	TECHNICKÉ ŘEŠENÍ.....	32
6.6.	BYTOVÉ JEDNOTKY, KOMERCE A KANCELÁŘE	33
6.7.	NASTAVENÍ CENY	34
6.7.1.	TRŽNÍ CENA	34
6.7.2.	ROZPOČTOVÁ CENA.....	35
6.8.	VARIANTY PRODEJE.....	36
6.8.1.	PLÁN CELKOVÉHO PRODEJE.....	36
6.8.2.	PLÁN PRODEJE BYTŮ A PRONÁJEM NEBYTOVÝCH PROSTORŮ	37
6.9.	VÝNOSY A NÁKLADY	37
6.9.1.	VÝNOS JEDNOTLIVÝCH PROSTORŮ DLE TRŽNÍ CENY.....	37
6.9.2.	ROČNÍ VÝNOSY DLE PLÁNŮ	39
6.9.3.	NÁKLADY NA PRODEJ A PRONÁJEM.....	40
6.10.	EKONOMICKÉ POSOUZENÍ.....	41
6.10.1.	ČISTÁ SOUČASNÁ HODNOTA.....	41
6.10.2.	DOBA NÁVRATNOSTI.....	42
6.11.	EKONOMICKÉ HODNOCENÍ.....	45
6.11.1.	VARIANTA PRODEJ	45
6.11.2.	VARIANTA PRODEJ A PRONÁJEM	45
7.	ZÁVĚR	46
8.	SEZNAM POUŽITÝCH INFORMAČNÍCH ZDROJŮ	47
9.	SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK.....	49
10.	SEZNAM OBRÁZKŮ, GRAFŮ A TABULEK.....	50
11.	SEZNAM PŘÍLOH.....	51

1. ÚVOD

Tématem této práce je ekonomické zhodnocení developerského projektu. Toto téma jsem si vybrala vzhledem k tomu, že developerství je stále poměrně mladým oborem v České republice a mnoho lidí mají různorodé představy o developerských firmách a jejich velkých projektech. Výstupem developerských projektů jsou unikátní a jedinečné budovy s individuálním přístupem developera a následný prodej či pronájem těchto postavených, popř. zrekonstruovaných budov dalším osobám. Developer zajišťuje kompletní činnost od prvotních studií až po samotný prodej jednotlivých objektů či jeho částí. Proto je pro developera důležitá i příprava a průzkum trhu, zda je vůbec výhodné prvotní návrh realizovat.

Celá práce je zaměřena konkrétně na praktické řešení reálného developerského projektu. Pro tuto práci mi poskytla projekt stavební firma působící v Jihomoravském kraji, který byl v prvopočátcích a který se teprve připravoval k realizaci. Vzhledem k fázi projektu, ve které se nachází, neuvádím konkrétní lokality a přesné tabulky výpočtu tržních cen. Je to z důvodu citlivosti poskytnutých informací související s teprve plánovaným projektem, a proto ctím požadovanou diskrétnost. Přesto uvedené hodnoty budou demonstrativní pro zkoumanou tematiku i bez uvedené konkrétní lokality.

Úvod této práce je zaměřen na architektonické a technické řešení objektu a na nastavení tržní a rozpočtové ceny objektu. Jelikož podkladem pro práci byl zatím rozpracovaný projekt, zpracovávám nejprve odhad nákladů potřebných k realizaci projektu. Dále zkoumám trh v dané oblasti pro výpočet tržní ceny a následného dopočtu cen jednotlivých bytů dle jejich užitných ploch. Jelikož developerské firmy se přiklání k variantám celkového odprodeje nově vznikajících projektů, porovnávám tuto nejčastější variantu s tím, jak by vypadala výhodnost investice při částečném pronájmu objektu. Na základě plánované předprodejnosti a splácení stanovuji jednotlivé roční výnosy, jak u prodeje objektu, tak i u možnosti kombinace prodeje a pronájmu. Předchozí propočty nákladů a výnosů jsou poté základem pro výpočet čisté současné hodnoty a doby návratnosti. Tyto metody stanovení efektivnosti investice jsou jedny z faktorů ovlivňujících rozhodnutí, zda daný projekt je pro developera zajímavý a zda je výhodné jej realizovat.

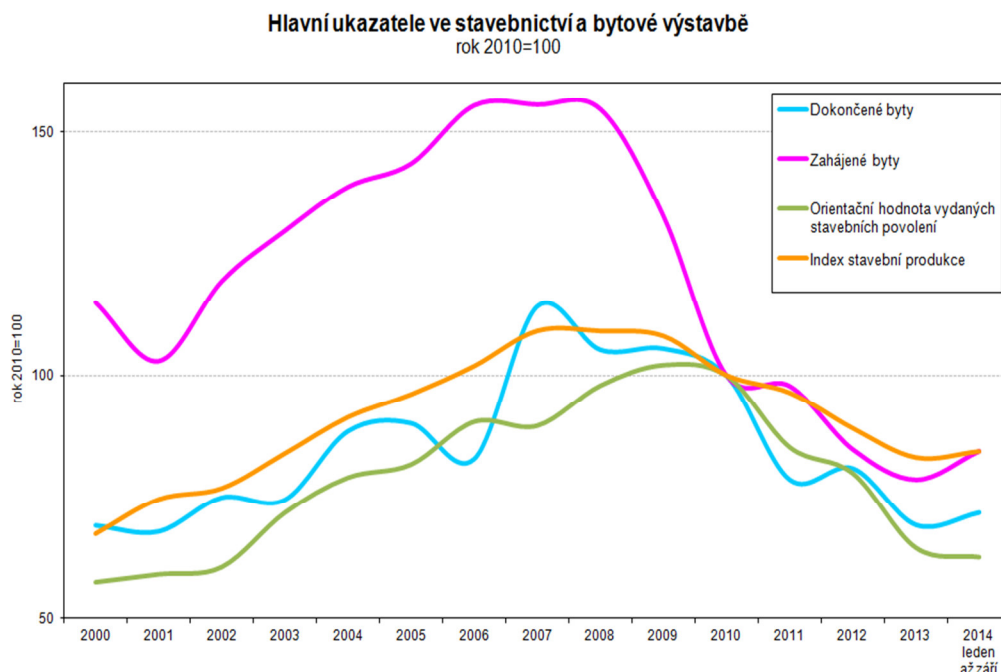
Cílem této práce je tedy popsat nově vznikající developerský záměr ze dvou pohledů, jak se dají zajistit výnosy tohoto projektu (prodej, kombinace prodeje a pronájmu) a ekonomicky je zhodnotit, zda jsou obě dvě varianty výhodné či nikoli.

2. VÝVOJ VE STAVEBNICTVÍ

Zpracovatelský průmysl, a tím i stavebnictví, patří mezi významné odvětví české ekonomiky. Výrazným způsobem ovlivňuje HDP a je důležitým ukazatelem státu, protože má vysoký podíl na zaměstnanosti v České republice. Propad investic do stavebního sektoru může rapidně ovlivňovat nezaměstnanost v České republice. Uvedla bych názorný příklad z publikace od Svazu podnikatelů ve stavebnictví v ČR: „Na počátku roku 2010 se stavebnictví podílelo cca 6,5 % na tvorbě HDP a zaměstnávalo cca 9,0 % osob pracujících v civilním sektoru (cca 450 tis.). Snižování investic do stavebnictví má velmi negativní dopady do zaměstnanosti a s tím souvisejících národohospodářských ukazatelů. Ztráta jednoho pracovního místa ve stavebnictví vyvolá ztrátu zaměstnání 2,2 – 2,5 pracovníků v ostatních přidružených odvětvích. Snížení stavebních investic o 10 mld. Kč vyvolá snížení přínosů veřejných rozpočtů o 5,55 mld. Kč a dojde ke snížení zaměstnanosti v ekonomice o 32.000 – 35.000 pracovníků.“ [12]

2.1. UKAZATELE VÝVOJE VE STAVEBNICTVÍ

Hlavními ukazateli ve stavebnictví jsou index stavební produkce, hodnota vydaných stavebních povolení, počet zahájených bytů a počet bytů dokončených. Díky těmto ukazatelům můžeme sledovat průběh vývoje českého stavebnictví. Růst těchto faktorů naznačuje i růst celkového stavebnictví, kdežto pokles znamená úpadek. Z dat Českého statistického úřadu (Obr. 2.1) vyplývá, že nejlépe na tom bylo české stavebnictví v letech 2006 až 2008.



Obrázek 2.1 UKAZATELE VE STAVEBNICTVÍ A BYTOVÉ VÝSTAVBĚ [13]

Po roce 2008 lze vypočítávat pokles zmiňovaných ukazatelů. Toto období je důkazem celosvětové krize, která se promítla i v České republice. Ačkoli index stavební produkce nemá tak strmý průběh, je to jen díky inženýrskému stavitelství.

Pozemní stavitelství totiž v roce 2010 zaznamenalo až 25% ztráty než předchozí rok na počtech zahájených bytů. U dokončených bytů bývá průběh obvykle trochu jiný a bylo tomu tak i po krizovém roku 2008, kde pokles nebyl sice tak rapidní, ale byl kolísavý.

Počet vydaných stavebních povolení v jednotlivých letech kolísal, vrchol byl zaznamenán v roce 2004. V roce 2013 bylo vydáno pouze 84 864 stavebních povolení, což je nejméně od roku 2000 (o polovinu). Počet vydaných stavebních povolení klesl v roce 2013 ve všech kategoriích výstavby. Orientační hodnota povolených staveb rostla až do roku 2009, s výjimkou roku 2007, kdy byl zaznamenán mírný meziroční pokles. Na meziroční růst orientační hodnoty stavebních povolení v roce 2009 měl vliv také významný nárůst povolení na výstavbu fotovoltaických elektráren. Z územního hlediska je dlouhodobě nejvyšší orientační hodnota vydaných stavebních povolení ve Středočeském kraji a jde především o novou výstavbu bytových budov. Nejméně se finančních prostředků vydává na stavby všech kategorií v Karlovarském kraji, což do určité míry souvisí také s jeho menší rozlohou. Do staveb nebytových budov se investuje především v Praze, nejvíce peněz na ochranu životního prostředí se vydává v Ústeckém kraji, kde je také vysoký podíl investic do ostatních staveb (zejména dopravní infrastruktury). [13]

Podíl nové výstavby na celkové orientační hodnotě vydaných stavebních povolení v letech 2005 až 2013



Obrázek 2.2 VYDANÉ ÚZEMNÍ POVOLENÍ DLE KRAJŮ [13]

Až do roku 2013 ukazatelé ve stavebnictví neustále klesali. Počátek roku 2014 přinesl určité zlepšení, když index stavební produkce za leden až květen meziročně vzrostl o 5,9 % viz tab. 2.3 (v pozemním stavitelství růst o 5,5 %, v inženýrském růst o 6,9 %). Významnou pozitivní roli v meziročním srovnání sehrála velmi mírná zima, kdy klimatické podmínky umožnily stavbařům pracovat v podstatě bez omezení. [14]

	Rok 2013	Leden až květen 2014	Květen 2014
ISP celkem	-6,7	+5,9	0,0
Pozemní stavitelství	-5,6	+5,5	-1,4
Inženýrské stavitelství	-9,3	+6,9	+3,1

Obrázek 2.3 INDEX STAVEBNÍ PRODUKCE AKTUÁLNÍ - MEZIROČNÍ ZMĚNY (v %) [14]

Kdyby se (z tab. 2.3) očistili měsíční údaje o náhodné faktory a sezónní vlivy, může se potom z tabulky předpovídat možnou stabilizaci stavební produkce. Křivky ukazatelů stavebního odvětví jsou ale i přesto velmi nízké, ať už v porovnání s roky před krizí, tak i s rokem 2010, kde křivky klesly hodně hluboko. S postupně doznívajícími následky krize, můžeme předpokládat opětovný růst investic a tím i celého stavebnictví.

2.2. VÝVOJ STAVEBNICTVÍ V JIHMORAVSKÉM KRAJI

Vývoj stavebnictví v Jihomoravském kraji nebyl výjimkou celorepublikové statistiky. Nebyl však nejhorší v porovnání s jinými kraji. Přesto v období 2009-2013 zaznamenával Jihomoravský kraj pokles v provedených pracích, ve vydaných stavebních povoleních a i v počtu zahájených a dokončených bytů (viz tab. 2.4).

	2009	2010	2011	2012	2013
Stavební práce provedené v kraji (mil. Kč b.c.)	33 173	30 545	25 774	26 775	25 716
Vydaná stavební povolení	12 118	11 353	11 723	10 461	9 991
Zahájené byty	4 427	3 414	3 380	3 008	2 807
Dokončené byty	4 928	4 455	3 608	3 770	3 516

Obrázek 2.4 VÝVOJ STAVEBNICTVÍ JIHMORAVSKÉHO KRAJE [15]

Více než polovina z 2 356 dokončených bytů v Jihomoravském kraji v 1. až 3. čtvrtletí připadla na rodinné domy. Oproti stejnému období loňského roku byl počet dokončených bytů o 122 nižší, zahájená výstavba však zaznamenala pětinnový nárůst. Ve sledovaném období byla započata výstavba 2 740 bytů, tedy o 501 bytů více než ve stejném období loňského roku. Ze sedmi okresů Jihomoravského kraje se na počtu zahájených bytů dvěma třetinami podílely okresy Brno-město (41,1 % z celkového počtu) a Brno-venkov (24,6 % z celkového počtu). Zatímco v Brně-městě byl zaznamenán nejvyšší (téměř dvojnásobný) nárůst počtu zahájených bytů, v okrese Hodonín byl zjištěn největší propad zahájené výstavby (o 35 %). Z pohledu třídění bytů podle druhu stavby připadla v kraji největší část počtu zahájených bytů na byty v rodinných domech (1 211 bytů, tj. 44,2 % z celku) a byty v bytových domech (959 bytů, tj. 35,0 % celku). [16]

3. CHARAKTERISTIKA DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

3.1. DEVELOPERSKÝ PROJEKT

Developerské projekty jsou mladým odvětvím v českém stavebnictví. Dochází k neustálému rozvoji a častějším výstavbám takovýchto projektů.

Developerský projekt představuje cestu od prvotní myšlenky přes její realizaci až po finální umístění na trhu. Nejčastějšími typy projektů jsou v současné době projekty výstavby bytových domů (komplexů) a obchodních prostor (administrativní budovy, obchodní centra, logistika). [1]

Výstupem developerských projektů jsou unikátní a jedinečné budovy s individuálním přístupem developera a následný prodej či pronájem těchto postavených, popř. zrekonstruovaných budov dalším osobám.

3.2. DEVELOPER (INVESTOR)

Samotný pojem developer ve spojení se stavebnictvím se objevil nedávno a je odvozen od anglického slova development, což v češtině znamená vývoj či rozvoj něčeho k dokonalejší formě. Developer zajišťuje realizaci stavební činnosti jako zprostředkovatel třetím osobám.

Developeři u nás fungují od poloviny devadesátých let. Jsou to právnické osoby: buď akciové společnosti, nebo společnosti s ručením omezením. S cílem postavit bytový dům zakoupí do svého vlastnictví pozemek, vypracují projekt a zpracují projektovou dokumentaci, získají územní rozhodnutí a stavební povolení od stavebního úřadu a postaví bytové domy. Hotové bytové domy rozdělí na jednotlivé bytové jednotky čili byty. Byty společně s ideálním podílem na společných částech budovy například na garážích a pozemku rozprodají konečným spotřebitelům, budoucím majitelům bytu. Svou činnost končí ve chvíli, kdy jsou všechny byty v domě rozprodány. [17]

K úspěšnosti projektu je nutné, aby developer uspokojil všechny zainteresované strany na vznikajícím projektu. Příkladem může být třeba snaha developera o naplnění poptávky po bydlení a vytvoření tak vhodných podmínek pro kvalitní a spokojený život v dané lokalitě. Pokud má být developerský projekt úspěšný, je nutné, aby byl realistický. Musí odpovídat trhu a možnostem developera. [2]

Na developerském projektu obvykle pracuje více lidí (dodavatelů, subdodavatelů, architektů a projektantů) než jen samotný developer, kvůli rozsáhlosti znalostí, které jsou potřeba k dosažení úspěšného projektu. Developer však nese zodpovědnost za celý projekt a jeho řízení. Hlavní rozhodnutí připadá na něj. Jeho hlavním cílem není výslednou stavbu vlastnit, ale pouze ji celou realizovat.

3.3. INVESTOR

Většinou iniciátor celého projektu s úmyslem investovat s vidinou budoucího zisku. U větších developerských firem tuto funkci zajišťuje samotný developer.

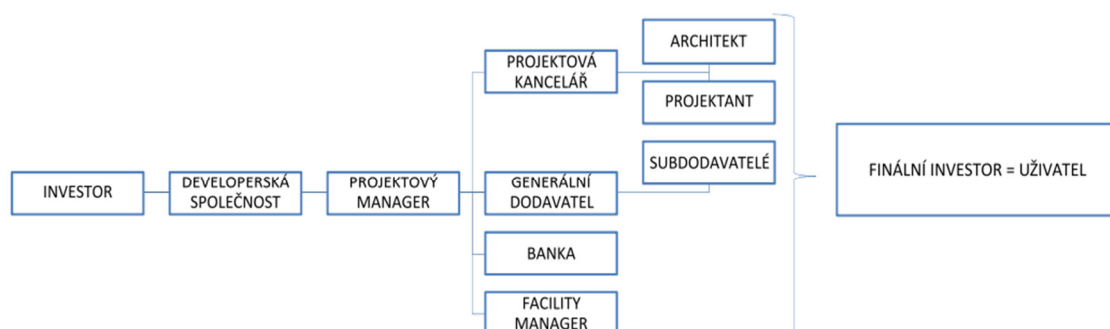
Investor je obecně uznávaný pojem pro právnickou nebo fyzickou osobu, z jejichž prostředků se stavba financuje a která zpravidla zabezpečuje její přípravu a realizaci. [3]

3.4. FINÁLNÍ INVESTOR (UŽIVATEL)

Finální investor má zájem vlastnit výsledný projekt a pouze pobírat výnos ze své investice (nájemné), nechce však podstoupit rizika výstavby. [1]

3.5. VZTAHY MEZI INVESTOREM, DEVELOPEREM A DODAVATELEM

Každá developerská firma si dle domluvy může sama určit, které funkce a kterých částí projektu se chce zúčastnit. Závisí to především na jejich možnostech a znalostech v dané oblasti. Proto v naznačeném schématu (viz obr. 3.1), který představuje jednu z možných hierarchií u developerského projektu, může developer zaujímat i více pozic.

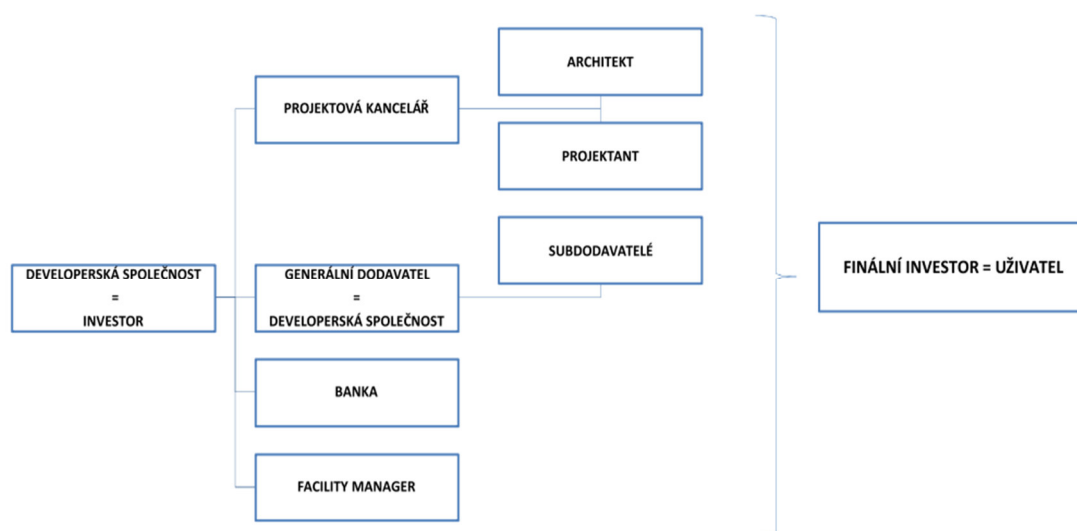


Obrázek 3.1 *DEVELOPERSKÉ VZTAHY 1*

Naznačená situace ze schématu (viz obr. 3.1) je typický příklad developerského projektu, kde samotný developer je zprostředkovatel a do projektu nevnáší žádné finanční prostředky a jen pracuje na přání investora. V některých případech má developerská firma vizi a až následně hledá investora pro jejich projekt. Vkládá tedy do projektu vlastní záměr na základě průzkumu trhu, nechá u projektové společnosti vypracovat projekt a následně hledá vhodného investora. Může nastat i situace, kde pozici investora přejímá sama developerská firma a financování je zajištěno samotným developerem pouze se spoluprací bank. (viz kap. 3.8 financování developerského projektu).

Firmy s tradicí či dlouhodobou zkušeností často přebírají i funkci projektového manažera či generálního dodavatele. Jedná se převážně o firmy, které mají kontakty se spolehlivými subdodavateli a chtějí si řídit dodávky a kontrolu nad projektem sami.

Mohou tedy nastat kombinace prvního schématu (viz obr. 3.1), kde se pozice developera rozšiřuje jako např. u druhého schématu této kapitoly (viz obr. 3.2).



Obrázek 3.2 *DEVELOPERSKÉ VZTAHY 2*

3.6. DODAVATELÉ

Dodavatelé jsou důležitou složkou projektu. Volba správných dodavatelů hned ze začátku projektu je neméně podstatným krokem pro úspěšné realizování celého projektu. Jak již bylo řečeno samotný developer může zastávat určité dodavatelské pozice.

3.6.1. PROJEKTOVÝ MANAŽER, PROJEKTOVÁ SPOLEČNOST

Významnou úlohu zastává u projektů projektový manažer. Tato osoba (tým) by měla být jádrem fungování celého projektu tzv. „mozek“ celé výstavby. Měl by mít přehled o celkovém projektu a jeho fungování. Jeho funkcí je jak zajištění smluvních vztahů s dodavateli (po konzultaci s právními osobami), tak i komunikace s nimi, dále řízení projektu ve výstavbě, ale i průběžná kontrola provedených prací. Důležitost této funkce lze upozorovat u závěrečných vyhodnocení celého procesu. Projektový manažer by měl zajistit správné naplánování činností a chod výstavby, měl by zajistit dodržování termínu, kvalitu díla a úsporu nákladů.

Často je projektový manažer jediným člověkem ve vzniklých projektových společnostech. Ty vznikají většinou jen pro konkrétní projekt a vede je právě projektový manažer, který má povědomí o celkovém chodu. Developerská společnost poté nevystupuje pod svým názvem, ale prostřednictvím této nově vzniklé projektové společnosti.

Projektová společnost vlastní nemovitosti, na nichž se má projekt realizovat, po celou dobu realizace projektu. Dále hradí veškeré náklady projektu, tj. kupní cenu původním vlastníkům pozemků (pokud je kupuje) a ceny za služby dodavatelům služeb. A také ve většině případů uzavírá smlouvy s dodavateli služeb přímo, tj. smlouvu s architekty, s generálním dodavatelem a dalšími poskytovateli služeb, jako například s realitními agenty. V případě projektů, kde dochází po jejich realizaci k prodeji nemovitostí (typicky rezidenční projekty), projektová společnost po dokončení projektu a odprodání všech nemovitostí (bytových jednotek) vstupuje do likvidace a po likvidaci zaniká. [1]

3.6.2. PROJEKTOVÁ KANCELÁŘ (ARCHITEKT, PROJEKTANT)

Úkolem projektové společnosti je návrh a technické řešení celého díla. Některé developerské společnosti podceňují funkci architekta, který do této týmové práce patří.

Důvodem je na jedné straně otázka vzhledu budovy, na druhé straně však také jejich autorská práva k projektu jako architektonickému dílu. Z pohledu financování je důležité, aby autor neměl právo zabránit úpravám stavby, které se stanou potřebnými z důvodu plnění právních povinností nebo, a to zejména, z důvodů obchodní potřeby, například změny situace na trhu (například změně rezidenčního projektu na komerční nebo úpravě obchodních prostor na kanceláře). [1]

Z estetického hlediska je architekt potřebný v návrhové fázi projektu. Finální investor se samozřejmě dívá na cenu a lokalitu, ale i samostatný vzhled budovaného díla je faktorem při jeho výběru o koupi či pronájmu. Mnohé developerské projekty byly vybudovány bez účasti architekta, většinou kvůli úspoře nákladů za něj, ale výsledkem byly nevkusné bytové objekty, které nezapadaly do místních oblastí. Architektonická část tedy musí být zohledněna jako u většiny ostatních staveb.

Vizuální podoba musí být ovšem reálná a zpracovatelná po technickém směru. To nás přivádí k pozici projektanta (projektového týmu), který je zodpovědný za technické řešení celého projektu.

Projektant je také autorizovaný architekt, inženýr, technik a dodavatel projektové dokumentace. Projektant je právnická nebo fyzická osoba oprávněná k projektování podle zvláštních předpisů. Autorizovaný architekt, inženýr nebo technik je fyzická osoba, které byla udělena autorizace ve výstavbě v příslušném oboru činnosti. Má všeobecnou zodpovědnost za potřebné průzkumy (podklad pro projektování) a zpracovanou projektovou dokumentaci. Je-li k tomu smluvně zavázán investorem, vykonává též autorský dozor nad realizací stavby. [3]

3.6.3. ZHOTOVITEL (GENERÁLNÍ DODAVATEL)

Dodavatel je obecně užívaný pojem pro právnickou nebo fyzickou osobu, která je pověřena dodáním výrobků, provedením prací nebo služeb podle typu a předmětu

smlouvy. Dodavatel, který zajišťuje dodávku stavby jako celku a nese záruky za její soulad a projektovou dokumentací a za dodržení standardů (kvalitu), bývá označován jako vyšší, generální či finální dodavatel. [3]

Jasně a jednoznačně vymezení předmětu plnění je jedním ze základních předpokladů úspěchu. Předmět plnění má několik základních vazeb zejména na lhůty výstavby, formu ceny, výši nabídnuté ceny a předpoklady jejího dodržení, kvalitativní dodací podmínky, jakost a další podmínky smlouvy o dílo (záruční lhůta, sankční ujednání, apod.). [3]

3.6.4. SUBDODAVATELÉ

Další dodavatelé (označování jako subdodavatelé), zaměřeni na určité oblasti výstavby, mohou být součástí celkového projektu a mohou tedy být zhotoviteli dílčích částí výstavby. Důležitá je opět, jak u generálního dodavatele, smluvní část (smlouva o dílo).

Při prestižních projektech mají investoři někdy zájem kontrolovat otázku, kdo bude subdodavatelem generálního dodavatele, zejména pro důležité části projektu, a budou trvat na tom, aby ke změnám v těchto parametrech nedošlo bez jejich souhlasu. [1]

Subdodávkou rozumíme specializovanou práci, kterou zhotovitel nedokáže vůbec nebo v daném okamžiku svými zaměstnanci či svou technikou, technologií zabezpečit, popř. ji zabezpečit dokáže, ale s vyššími náklady než subdodavatel. Subdodávky se na běžné zakázce podílí na provedeném objemu stavebních a montážních prací často až 60 % - 80 %, což je dáno zvyšující se specializací firem. [3]

3.6.5. BANKA

Banka je jedním z dodavatelů developera/investora. V oblasti finančních služeb banka vystupuje zejména jako poskytovatel dluhového financování (úvěry, emise dluhopisů), garant dokumentárních plateb (garance, akreditiv, jistotní účty) při akvizicích či prodeích nemovitostí a jejich pronájmech, zprostředkovatel transakčních služeb (platby, vklady a výběry) a hodnotitel dočasně volných prostředků. [1]

Z důvodů vysokých počátečních nákladů nefinancuje developer počáteční fáze developerského projektu obvykle ze svých zdrojů a v rámci přípravné fáze projektu tedy nutně řeší otázku, jakým způsobem bude svůj developerský projekt financovat. [18]

Hlavním zdrojem těchto financí se stává financující banka prostřednictvím úvěru. (viz kap. 3.8)

Banka může do vztahů s developerem vstupovat i z opačné strany a to přes finálního investora, který si na pronajímané (či kupované) prostory může vzít hypoteční půjčku.

3.6.6. FACILITY MANAGER

Již v prvotní fázi projektu by se měla řešit otázka, kdo bude budovu po dokončení spravovat. Facility manager je poměrně nový pojem. Z anglického jazyka lze přeložit facility, jako schopnost něco zvládnout. V tomto případě se jedná o management a správu nově vzniklého objektu, neboli schopnost zvládnout řídit a spravovat objekt po dokončení výstavby. V dnešní době je již mnoho firem zabývajících se touto činností a developerská společnost by si měla ujasnit hned v prvotních fázích, kdo tuto funkci bude zastávat, jelikož tito lidé mají již zkušenosti se samotným užíváním budov a mohli by přinést zajímavé technické poznatky k projektu z hlediska usnadnění a kvalitního používání nově plánovaného objektu.

3.7. NASTAVENÍ CENY DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

Rozpočtování nákladů spočívá v podrobném rozdělení nákladů na jednotlivé činnosti a zdroje v čase a slouží jako srovnávací základna pro měření výkonů v rámci projektu. Výstupem je tedy rozvrh nákladů v závislosti na časovém plánu projektu, který spočívá v sumarizaci nákladů na jednotlivé zdroje a v jednotlivých obdobích projektu. Finanční otázky řeší investor i dodavatel. [3]

3.7.1. TRŽNÍ CENA

Tržní cenu stanovuje developer (investor). Jedná se o přibližně stanovenou cenu na základě situace na trhu, lokality, prodejnosti, inflaci nebo konkurenceschopnosti.

Lokalita tvoří základ tržní ceny. Kladnými faktorem je dostupnost (dostupnost hromadné dopravy, obchodů s potravinami, drogerie, atd.). Tržní cena bývá obvykle snižována za nedostatky například za výhled, orientaci bytů na sever, mnoho sousedů na jednom patře, nevyřešené parkování a za mnoho dalších. Dalším výrazným faktorem je celkový vývoj stavebnictví, jak už v celé České republice, tak i konkrétněji v kraji a místě, kde se objekt nachází.

Musí se ovšem počítat s tím, že tato cena je pouze orientační a má spíše informační charakter.

3.7.2. ROZPOČTOVÁ CENA

Dodavatel si nemůže určit cenu orientační. Dodavatel stanovuje cenu rozpočtovou, která je založena na projektové dokumentaci a je soupisem všech provedených služeb na částech daného projektu.

Pro dodavatele je velice důležité dobře nastavit cenu. Musí totiž počítat s rizikovými faktory (viz kap. 3.10), které mohou vést k navýšení celkových nákladů. Jak pro dodavatele, tak i pro investora je důležité, aby tyto rizikové faktory byly včas identifikovány, řešeny a kontrolovány. Velmi důležité jsou smluvní a právní vztahy dodavatele s developerem. Ve stavebnictví je totiž velice časté, že v průběhu procesu projektu vznikají více náklady, a je proto důležité, aby obě strany byly smluvně dohodnuty, jak se tyto vzniklé situace budou řešit. Pro developera (investora) je totiž velmi důležité, aby byla zachována původně stanovená cena.

3.8. FINANCOVÁNÍ

3.8.1. ZDROJE FINANCOVÁNÍ

Důležitým krokem při schválení nového projektu je ujednání financování celého projektu. Klasické dělení finančních zdrojů (viz obr. 3.3) je na interní a externí, které se dále dělí na vlastní a cizí zdroje.



Obrázek 3.3 DĚLENÍ FINANCOVÁNÍ

Vlastní zdroje financování (tzv. ekvity) přináší do projektu developer. Samotní developeři by financování vlastními zdroji omezili na minimum, avšak určité procento vlastního financování je hlavním požadavkem bank, které si dané procento po dohodě určit mohou, protože jsou důležitým příjmem cizích zdrojů v podobě úvěrů pro developerský projekt.

3.8.2. TYPY ÚVĚRŮ

Většina běžných úvěrů poskytovaných obchodním společností pro jejich provoz jsou tzv. korporátní úvěry. Banka má v případě nesplacení úvěru možnost postihnout

veškerá aktiva klienta. Hodnocení úvěrového rizika vychází z historické síly a schopnosti daného podniku splatit své závazky. V rámci realitního financování se však převážně využívají tzv. projektové úvěry, které mají jistá specifika.

Projektové úvěry, na rozdíl od korporátních úvěrů, jsou poskytovány pro účely financování konkrétního projektu často přímo projektové společnosti a s omezenou možností domáhat se v případě nesplacení úvěru jeho hrazení ze strany klienta (tj. mateřské společnosti dlužníka – tzv. non recourse úvěr). Hodnocení úvěrového rizika vychází z budoucí schopnosti daného projektu v krátko- až dlouhodobém horizontu splatit své závazky a banka proto klade důraz na kvalitu projektu. Obvykle se projektují budoucí hospodářské výsledky opřené o předem dohodnuté prodeje/pronájmy a náklady. [1]

Typ úvěru je určován účelem financování. V nemovitostním financování se objevují nejčastěji [1]:

- Akviziční úvěry

Klient obvykle kupuje konkrétní aktiva (pozemky, nemovitosti) nebo majetkové podíly ve společnosti, která taková aktiva vlastní (akcie). Obvyklá výše úvěru je 70 % akviziční ceny.

- Před-developerský úvěr

Klient kupuje pozemky bez toho, aby měl připravený developerský projekt. Častým účelem financování je nákup takového pozemku nebo zajištění prací na přípravě developerského projektu. Obvyklá výše úvěru je 50 % tržní ceny pozemku.

- Developerský úvěr

Klient organizuje výstavbu nemovitosti. Účelem financování jsou úhrady nákladů spojených s výstavbou dané nemovitosti (zejména stavební náklady, inženýring, finanční náklady)- Obvyklá výše úvěru je 75 % nákladů projektu.

- Investiční (hypoteční) úvěr

Klient provozuje funkční nemovitost. Úvěr se vyznačuje dlouhou amortizací a tím, že je splácen z příjmů za realizaci vlastního podnikatelského předmětu (pronájem komerčních či rezidenčních nemovitostí, provoz hotelu, atp.). Obvyklá výše úvěru je 70 % tržní ceny nemovitosti.

3.9. VARIANTY ZAJIŠTĚNÍ VÝNOSŮ

Developerská firma má přehled, co se na stavebním trhu děje a ve většině případu se, na základě těchto poznatků, pouští do projektu. Je tedy předběžně připraven na požadavky finálního investora (uživatele).

Typickým prvkem developerského projektu je prodej/pronájem před samotným dokončením stavby. Obvykle již při zahajování projektu se snaží odprodat či pronajmout, co nejvíce prostorů objektu (pokud neočekává příznivější situaci na stavebním trhu v průběhu výstavby).

3.9.1. PRODEJ

Finální investor uzavírá s developerem tzv. předběžnou kupní smlouvu či smlouvu o smlouvě budoucí, ve které se zavazuje k odkoupení příslušných prostor. Tyto smluvní vztahy se uzavírají běžně před samotnou výstavbou (pro developera velice důležité z hlediska podmínek bankovních úvěrů), uzavírají se ale i během investiční fáze. Při podpisu je skládána nevratná kauce, na kterou finální investor (podobně jako u developera) využije vlastní zdroje (finanční hotovost, prodej majetku, dědictví, atd.) nebo cizí zdroje (stavební spoření či hypoteční úvěr). Pro developera jsou tyto nevratné kauce externím cizím zdrojem financování (viz obr. 3.3).

Ve smlouvě o smlouvě budoucí je důležité přesně vymezit jednotku, které se týká, zároveň je důležité nastavení práv k částem projektu, které musejí využívat všichni zákazníci společně a stanovit mechanismus platby kupní ceny nebo záloh. V případě bankovního financování bude finální kupní cena splatná zpravidla na zvláštní vázaný účet u financující banky (zálohy ne nutně, pokud se používají na financování výstavby), z něhož se po vkladu vlastnictví jednotky ve prospěch zákazníka uvolní rovnou na splátku úvěru. [1]

3.9.2. PRONÁJEM

Podobně jako u prodeje je průběh u pronajímaných prostor. Jedná se především o nerezidenční prostory sloužící jako kanceláře, prodejny, atd. Developer, podporován podmínkami banky, se snaží pronajmout minimálně stanové množství předpronajatých prostor a uzavírá s finálním investorem smlouvu o budoucí smlouvě nájemní. Nevratná kauce je běžně stanovena jako výše nájmu tří až devíti měsíců.

Vzhledem k tomu, že investoři mají zájem na tom, aby nájemné představovalo čistý výnos z investice do projektové společnosti, jsou nájemníci zpravidla kromě nájemného povinni hradit veškeré další náklady na provoz nemovitosti, jako jsou například příspěvky na marketing, pojištění nemovitosti, daně z nemovitosti (ne však daň z příjmu pronajímatele) a veškeré služby spojené se správou nemovitosti. U nákupních center je běžné, že je kromě základního nájemného stanovené nájemné z obrátu, které nájemce zaplatí, přesáhne-li jeho obrát v pronajatých prostorách určitou částku. Nájemné se běžně zvyšuje poměrně s inflací za příslušný rok.

3.9.3. KOMBINACE PRODEJE A PRONÁJMU

Vzhledem k rozmanitosti developerských projektů, je častým případem kombinace obou předchozích variant, tedy prodeje i pronájmu objektu. V dnešní době vznikají, pod rukama developerských firem, celé bytové komplexy, které zahrnují i prodejny, služby, kavárny či sportovní areály. Z tohoto důvodu uvádím i možnost varianty kombinace prodeje a pronájmu developerských objektů.

3.10. RIZIKA DEVELOPERSKÝCH PROJEKTŮ

Rozhodování o realizaci investičního záměru je založeno na zkoumání celého životního cyklu projektu. Z toho důvodu je model projektu vždy ovlivněn rizikem a nejistotou, které se týkají nejen samotného projektu, ale i vnějšího ekonomického prostředí. Rizika musí být identifikována, ohodnocena a v průběhu řízena a kontrolována. [4]

U developerských projektů je řešení rizik (viz obr. 3.4) obdobné jako u klasických projektů.



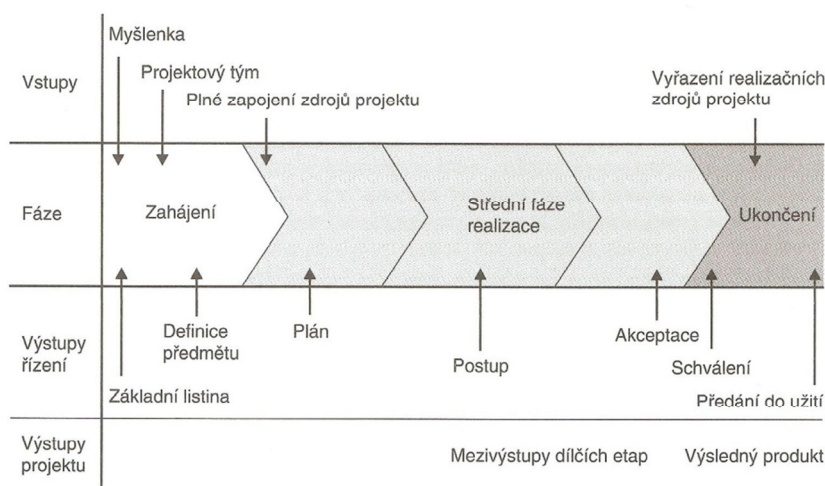
Obrázek 3.4 RIZIKA PROJEKTU [5]; zpracování: vlastní

4. ŘÍZENÍ DEVELOPERSKÉHO PROJEKTU

Řízení projektů znamená naplánování, vypracování a řízení realizace projektu v jednotlivých etapách projektu. Bez dobrého řízení se může stát, že se nedosáhne vytyčených cílů nebo k nim vede složitější cesta.

4.1. ŽIVOTNÍ CYKLUS

Životní cyklus je sled etap projektu vedoucí k jeho úspěchu. Každý projekt se totiž vyvíjí a v různých momentech se nachází v různých fázích.



Obrázek 4.1 ŽIVOTNÍ CYKLUS PROJEKTU [6]

4.2. FÁZE PROJEKTU

Fáze životního cyklu projektu jsou tedy sekvence – stavy projektu a časové úseky jim odpovídající. Přechod z jedné fáze do druhé je uskutečněn při dosažení určitého dříve definovaného stavu projektu, případně souboru plánovaných dílčích výsledků. Přechod mezi fázemi je zpravidla uskutečněn na základě dílčího schvalovacího procesu, který konstatuje připravenost pro přechod do další fáze. [6]

Velmi časté dělení fází projektu je na předinvestiční, investiční, provozní a likvidní. U developerských projektů to není úplně přesné, jelikož si developer sám určuje, do jakých fází projektu bude zasahovat.

4.2.1. PŘEDINVESTIČNÍ

Předinvestiční fáze zpravidla zahrnuje identifikaci podnikatelských příležitostí, předběžný výběr projektů a přípravu projektu obsahující analýzu jeho variant, hodnocení budoucího projektu a rozhodnutí o jeho realizaci či zamítnutí. [7]

Tato fáze je jednou z nejdůležitějších fází životního cyklu projektu a to zejména kvůli předprojektovým analýzám, které jsou založeny na marketingových, finančních, ekonomických, ale i technických a technologických informacích, které mohou zajistit celkový úspěch projektu a naopak.

Dvěma hlavními dokumenty v této fázi jsou studie příležitosti (Opportunity Study), předběžná technicko-ekonomická studie (Pre-Feasibility Study) a studie proveditelnosti (Feasibility Study). U menších projektů může být zpracována jednodušší dokumentace tzv. předprojektová úvaha, která je kombinací studií příležitosti a proveditelnosti.

Studie příležitostí je zaměřená především na situaci na trhu, jeho předpokládaný vývoj a vývoj firmy. Cílem je alespoň všeobecně, dle dostupných informací, posoudit příležitosti (dle stavebního trhu, zdrojů a finanční situace firmy), analyzovat podněty (nové technologické postupy, trendy, zákazníky, konkurenci, aj.) a analyzovat hrozby a možné problémy (legislativa, konkurence, atd.), které se v průběhu mohou vyskytnout. Tyto faktory jsou důležité pro rozhodnutí, zda je vhodná doba uvažovat o realizaci nového projektu (záměru).

Předběžná technicko-ekonomická studie je dokument, kde hlavním cílem je posoudit ekonomickou efektivnost, finanční náročnost a rizika projektu. Pokud projekt nevykazuje vysokou finančně náročnost, rizikovost a je ekonomicky efektivní, je šance na realizaci projektu a tudíž se vypracovává konkrétní studie proveditelnosti. V opačném případě dochází k zamítnutí projektu.

Studie proveditelnosti je podrobná technicko-ekonomická studie. Zahrnuje odhadované náklady, odhadovaný potřebný čas, potřebné důležité zdroje, nejvhodnější varianty a cesty k dosažení cílů. Navazuje na předcházející dvě studie a proto je studie proveditelnosti základem pro rozhodnutí, zda je projekt přijat či nikoli.

Obecně bychom v této fázi měli dostat odpovědi na strategické otázky projektu – odkud jdeme, kam chceme dojít, jakou cestu zvolíme a zda má vůbec smysl projekt realizovat. [8]

4.2.2. INVESTIČNÍ

Investiční fáze obsahuje zpravidla dvě základní etapy, a to etapu projekční a etapu realizační, tj. etapu výstavby. Náplní projekční etapy je především zadání stavby a zpracování úvodní dokumentace a prováděcí projektové dokumentace. Během investiční fáze probíhá výstavba projektu, přičemž základním předpokladem úspěšné realizace projektu je zpracování kvalitního plánu a účinné vlastní řízení realizace projektu. [7]

Z pohledu developera se tato fáze může dělit na tři části:

- Realizační fáze inženýrská

Tato fáze nastává v době, kdy se developer rozhodne, na základě dokumentu Zadání stavby (dokument definující rozsah projektu, jeho cíle a souvislosti), že se projekt bude realizovat. Následně se vypracuje Úvodní projektová dokumentace, která je důležitá pro získání územního rozhodnutí, stavebního povolení a která je základem pro detailní rozpracování projektu.

V této fázi tedy dochází k získání vlastnického práva k pozemkům včetně právního a technického auditu, získávání všech potřebných povolení, zejména územního rozhodnutí, a sjednání podmínek spolupráce se zhotovitelem projektu a ostatními dodavateli a zúčastněnými osobami, včetně bank.

Významnou etapou, bez které by se dnes neměla příprava žádného kvalitního developerského projektu uskutečnit, je provedení tzv. právního auditu. Právní audit může odhalit zásadní právní rizika projektu, které můžou projekt znemožnit nebo jej podstatně zkomplikovat. Zároveň je v této fázi důležité provést důkladný průzkum pozemků, který může odhalit ekologickou kontaminaci pozemků nebo jiná technická rizika spojená s realizací projektu. [1]

- Realizační fáze stavební

Samotná výstavba, a navíc i veškeré aktivity s ní spojené, jsou charakteristické pro tuto fázi. Pro developerský projekt je velmi náročná, protože v této části se nejvíce sjednávají podmínky o budoucích nájemních smlouvách. Současně s výstavbou se totiž uskutečňuje uzavírání smluv o prodeji, popř. nájmech.

- Závěrečná fáze po dokončení

Tato fáze je často konečným bodem cyklu života developerského projektu. Nastává zde předání projektu uživatelů (vlastníkům či nájemcům prostor). Výjimkou jsou případy, kdy developerská společnost vstupuje do projektu jako facility manager (zasahuje tedy i do fáze provozní) nebo se společnost dokonce účastní projektu až do samotné likvidace (vstupuje i do fáze ukončovací).

4.2.3. PROVOZNÍ

Z mnoha literatur lze vyčíst, že je třeba problémy provozní fáze posuzovat jak z krátkodobého, tak i z dlouhodobého hlediska.

Krátkodobý pohled se týká uvedení projektu do provozu, resp. záběhového provozu. Zde mohou vznikat určité obtíže pramenící např. z nezvládnutí technologického procesu, z nedostatečné kvalifikace pracovníků aj. Většina těchto problémů má svůj původ v realizační fázi. [7]

Chyby v realizační fázi mohou mít následky i z dlouhodobého hlediska. Jejich následná oprava či celkové předělání jsou velmi nákladné a někdy i neproveditelné. Proto je velice důležité se zaměřit na přípravnou fázi a to zejména na předpoklady technicko-ekonomické studie, které mohou zabránit nedostatkům v realizační fázi projektu, následným nedostatkům ve fázi provozní, a tím i zabránit celkovému neúspěchu projektu.

Součástí provozní fáze není jenom běžný provoz vybudované jednotky, ale také jeho postupné zdokonalování a řádná údržba. Náklady na údržbu, které je třeba zakomponovat do hodnocení projektu, tvoří nedílnou součást provozních nákladů, obvykle fixního charakteru. Výše těchto nákladů se zpravidla pohybuje v závislosti na složitosti budovaného projektu v rozmezí 2,0 – 3,5 % ročně z celkových pořizovacích nákladů projektu. [7]

Z developerského pohledu je důležitá smlouva o managementu a správě. Finální investor se, ve většině případů, nechce zabývat denním provozem a správou dokončeného projektu, a je tedy důležité si ujasnit, kdo tuto funkci bude zastávat. Jak již bylo řečeno, developerská společnost může zastávat i funkci facility managera a být tedy součástí provozní fáze. Ve většině případů tomu tak ale není.

4.2.4. UKONČOVACÍ (LIKVIDNÍ)

Nedílnou součástí projektu je i ukončení projektu a jeho následná likvidace. Je nutné tedy počítat s náklady spojené s odstraněním, zároveň ale i s náklady z likvidovaného majetku. Likvidní fáze je proces skládající se z demontáže, odprodeje použitelných demontovaných částí, nápravy škod způsobené během celého životního cyklu projektu na krajině, aj.

Rozdíl příjmů a výdajů z likvidace projektu (včetně respektování případných daňových dopadů) představuje tzv. likvidační hodnotu projektu. Tato hodnota tvoří součást peněžního toku projektu v posledním roce jeho života, resp. v následujícím roce (v závislosti na délce likvidační fáze). Zkušenosti z hospodářské praxe ukazují, že odhady likvidační hodnoty jsou obvykle dosti optimistické. Výdaje spojené s ukončením provozu (a to zejména výdaje na sanaci území původní výroby, výdaje na likvidaci budov a přípravu území pro nové využití) zpravidla převyšují příjmy z likvidace. [7]

U developerských projektů se často tato fáze neobjevuje. Obvyklým závěrem developerského projektu je předání projektu uživatelům či finálnímu investorovi. (viz. kap. 3.2.2)

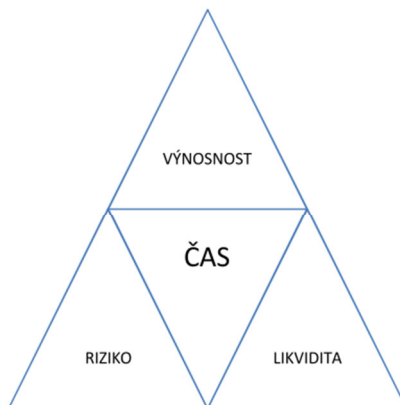
4.3. ŘÍZENÍ PROJEKTU

Management ve výstavbě (management staveb) je nástroj, jehož prostřednictvím jsou řízeny procesy jednotlivých fází výstavby (viz. kap. 4.2) na úrovni jednotlivých účastníků výstavby (viz. kap. 3) různě uspořádané podle určeného způsobu výstavby. Úkolem managementu je plánování, organizování, (koordinace), kontrola a rozhodování o všech aspektech daného úkolu. Jeho součástí je i vedení lidí (leadership). Jeho cílem je dosáhnout plánovaných cílů (např. zisku u komerčních projektů) za dodržení požadované jakosti produktu na výstupu (stavby), dohodnuté lhůty a nepřekročení nákladů za přijatých rizik. [3]

Správné a důsledné řízení je základem úspěchu projektu. Chyby vzniklé špatným řízením, jak na začátku projektu (špatné nastavení financování projektu, špatně zvolené technologie,...), tak i v průběhu výstavby (nedodržování termínů, kvality výstavby,...) jsou příčiny neúspěchu projektu a jeho následný krach.

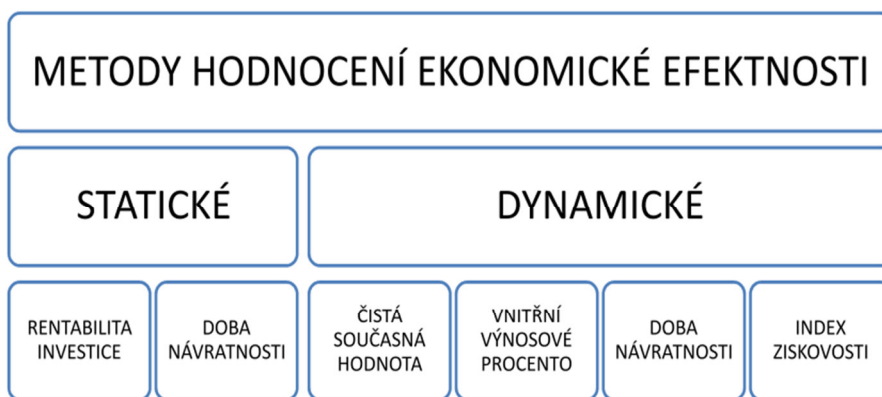
5. HODNOCENÍ EKONOMICKÉ EFEKTIVNOSTI PROJEKTU

Rozhodování o investicích je typické tím, že jde o dlouhodobé rozhodování, kde je nezbytné uvažovat s faktorem času, rizikem změn po dobu přípravy i realizace projektu. Velice výrazně ovlivňuje efektivnost celé činnosti podniku po dlouhé období. Výnosnost, riziko a likvidita jsou rozhodujícími faktory, podle kterých porovnáváme investice. Racionálně uvažující investor se při realizaci investice snaží dosáhnout co nejvyššího výnosu s co nejmenším rizikem a při nejvyšší likviditě. Tuto skutečnost zachycuje „investorský trojúhelník“ (viz obr. 5.1). [9]



Obrázek 5.1 INVESTORSKÝ TROJÚHELNÍK

Důležitou součástí rozhodnutí o investici jsou metody (obr. 5.2) k určení ekonomické efektivnosti projektu.



Obrázek 5.2 METODY HODNOCENÍ EKONOMICKÉ EFEKTNOSTI, zpracování: vlastní

5.1. STATICKÉ METODY

Statické metody hodnocení investic hodnotí pouze finanční toky. Nezahrnuje riziko a s časem pracují jen omezeně. Statické metody jsou snadné, jejich použití je vhodné pro první informaci o investici. Pro konečné rozhodnutí by měly být doplněny dalšími metodami, které zahrnují i faktor času a rizika. [10]

5.1.1. RENTABILITA INVESTICE

Aby investice byla efektivní, je zapotřebí, aby náklady nepřevyšovaly výnosy. Důležitá je tedy výnosnost (rentabilita) celé investice neboli schopnost vykazovat výnos. [11]

Za efekt investice považujeme zisk. Vychází se z toho, že jak změny v objemu výroby, tak změny v nákladech, které investice vyvolá, se promítnou v zisku, který tak dostatečně charakterizuje přínos investice. Výnosnost investice ROI (Return on Investment) se počítá podle vzorce [11]:

$$ROI = \frac{Z_P}{IN}, \quad (5 - 1)$$

kde Z_P – průměrný čistý roční zisk plynoucí z investice

IN – náklady na investici

Vypočtená rentabilita se srovná s investorem požadovanou mírou zúročení: je-li vypočtená rentabilita vyšší, investice je výhodná, je-li nižší, investici bychom neměli realizovat.

Metoda nebere v úvahu všechny peněžní příjmy (celý cash flow), ale pouze jednu jejich část – zisk; nepočítá totiž s odpisy.

5.1.2. DOBA NÁVRATNOSTI

Prostá doba návratnosti PB (Payback Method) udává počet let, za které projekt vytvoří výnos ve výši investovaných nákladů projektu. Vychází ze vzorce [11]:

$$PB = \frac{IN}{R_i}, \quad (5 - 2)$$

kde R_i – výnos v jednotlivých letech

IN – náklad na investici

Nevýhodou prosté doby návratnosti je, že nebere v úvahu peněžní toky. Je tudíž nepřesná a slouží jako doplňkové kritérium.

5.2. DYNAMICKÉ METODY

Metody dynamické se liší od statické metody tím, že kromě cash flow zahrnují i faktory času a rizika.

5.2.1. ČISTÁ SOUČASNÁ HODNOTA

Čistá současná hodnota NPV (Net Present Value) představuje čistou výnosnost. Jedná se o rozdíl mezi předpokládanými budoucími výnosy a investičními náklady vloženými do projektu. Čistá současná hodnota se počítá dle vzorce [5]:

$$NPV = PV - IN, \quad (5 - 3)$$

kde IN – náklad na investici

PV – předpokládaný budoucí výnos

Předpokládaný budoucí výnos (Present Value) je současná hodnota a vypočítá se dle vzorce [5]:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i}, \quad (5 - 4)$$

kde R_i – výnos v jednotlivých letech

r – diskontní sazba (alternativní náklad kapitálu či časová hodnota peněz)

i – počet let

$\frac{1}{(1+r)^i}$ - diskontní faktor

Pravidlo pro přijetí investice je, že přijímáme všechny investice, které mají NPV větší nebo rovno nule. Výsledné číslo, které je větší než nula, udává rezervu při nastaveném zhodnocení. Ty investice, které mají zápornou čistou současnou hodnotu, musíme zamítnout.

5.2.2. VNITŘNÍ VÝNOSOVÉ PROCENTO

Vnitřní výnosové procento IRR (Internal Rate of Return) udává, o kolik procent průměrně narůstá hodnota investované částky za celé období. Je to výnos, při kterém čisté výnosy tvoří nulové NPV, což je hranice ziskovosti dané investice.

Pravidlo pro přijetí investice je, že přijímáme všechny investice, které mají IRR větší nebo rovno předem stanovenému výnosu.

Metoda vnitřního výnosového procenta není univerzálně použitelná! IRR lze použít pouze v případě tzv. konvenčních peněžních toků, tzn. Tam, kde na začátku investičního

procesu probíhá jeden nebo více záporných peněžních toků a všechny další už jsou vždy kladné. [10]

5.2.3. DOBA NÁVRATNOSTI S FAKTOREM ČASU

Doba návratnosti může být prostá či diskontovaná. Prostou dobu návratnosti jsem již uvedla v kapitole v souvislosti se statickou metodou. Další možností je tedy diskontovaná doba návratnosti, kde se počítá i s faktorem času.

Diskontovaná doba návratnosti PO (Pay off Method) uvažuje při výpočtech diskontní faktor. Tato doba návratnosti je delší, ale je lepším ukazatelem než prostá doba návratnosti, protože pracuje s tokem peněz v čase.

Doba životnosti zkoumané investice by měla být vyšší než doba její návratnosti, což je hlavním faktorem při rozhodování přijetí investice.

5.2.4. INDEX ZISKOVOSTI

Index ziskovosti PI (Profitability Index) je relativním měřítkem, které může hrát významnou roli v rozhodování o investicích. Počítá se jako poměr přínosů (vyjádřených v současné hodnotě prognózovaných budoucích toků hotovosti) a počátečních kapitálových výdajů. [10]:

$$PI = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i}}{IN} = \frac{PV}{IN}, \quad (5-5)$$

kde R_i – výnos v jednotlivých letech

r – diskontní sazba (alternativní náklad kapitálu či časová hodnota peněz)

i – počet let

$\frac{1}{(1+r)^i}$ - diskontní faktor

IN – náklad na investici

6. PRAKTICKÁ ČÁST

V praktické části se budu zabývat posouzením ekonomické efektivnosti developerského projektu od developerské firmy působící v Jihomoravském kraji.

6.1. PROJEKT POLYFUNKČNÍHO DOMU

Projekt se nazývá POLYFUNKČNÍ DŮM – KOMERCE, KANCELÁŘE A BYDLENÍ. Z názvu vyplývá, že se jedná se o polyfunkční dům, který z hlediska bydlení bude obsahovat 21 menších „startovacích“ bytů (1+KK, 2+KK, 3+KK) a z hlediska komerce bude obsahovat kancelářské plochy a plochu pro obchod. Plošné výměry jednotlivých částí domu budou různé a parkování bude zajištěno 24 parkovacími místy.

6.2. LOKALITA A DOPRAVNÍ DOSTUPNOST

Z hlediska dostupnosti do centra (autem i hromadnou dopravou) je tato poloha velmi lákavá. V blízkosti je tramvajová zastávka a do centra Brna trvá cesta do 15 minut.

6.3. ARCHITEKTONICKÉ ŘEŠENÍ

Nově vzniklý objekt by měl být vyplněním prostoru mezi štíty dvou vedlejších budov, které slouží jako obytné prostory. Stěny nového domu se tedy přizpůsobují již stojícím objektům a svou výškou navážou na stávající budovy. Bude se jednat o novostavbu, která má sedm nadzemních podlaží. Svým architektonickým stylem by objekt neměl narušit dosavadní strukturu.

Stavební parcela má plochu 645m² a bude zastavěna na ploše 561m². Do budovy povede vchod i vjezd (výjezd) z jedné ulice. Dvorní část objektu je řešena dvoupodlažně a je zamýšleno, že bude střecha této části využita jako rekreační plocha. Místo sedlové střechy, jako u vedlejších objektů, jsou u tohoto projektu zvolena ustupující patra s rovnou střechou. Barevné řešení omítek je trojkombinací různých odstínů šedé, které by neměly být rušivým elementem ulice. Zajímavým prvkem fasády je vertikální prosklená hliníková stěna, která prosvětluje schodišťový prostor.

6.4. TECHNICKÉ ŘEŠENÍ

Navrhnutý projekt počítá s kombinovaným nosným systémem, kde podzemní podlaží bude tvořeno železobetonovým monolitickým skeletem. Ostatní podlaží budou vyzdívkami z keramického systému doplněné monolitickými železobetonovými pilíři skrytými v tloušťce zdiva. Vnitřní nosné stěny a příčky budou z keramického systému. Stropní konstrukce jsou navrženy monolitické železobetonové. Základy budou plošné pod obvodovými stěnami a pod sloupy skeletu budou patky s patřičným prostorovým provázáním. Střecha bude plochá, ze tří stran lemována atikou, okap se svody bude ve dvorním traktu objektu. V projektu je navržen zateplovací systém a výplně oken jsou řešeny dřevěnými EURO okny.

6.6. BYTOVÉ JEDNOTKY, KOMERCE A KANCELÁŘE

Polyfunkční dům je rozdělen do čtyř částí – parkovací místa, komerce, kanceláře a bydlení se společnými prostory.

První část se zabývá parkovacími místy. Důležitou otázkou finálních investorů je, kde bude moci majitel bytu parkovat. U tohoto projektu se nachází nenásilnou formou dvě patra garáží s celkovým počtem 24 míst na stání, což je při dané velikosti pozemku zcela jistě milou zprávou pro budoucí finální investory. Vjezd je řešen sjezdem do 1PP a výjezdem do 1NP z ulice Kovářská.

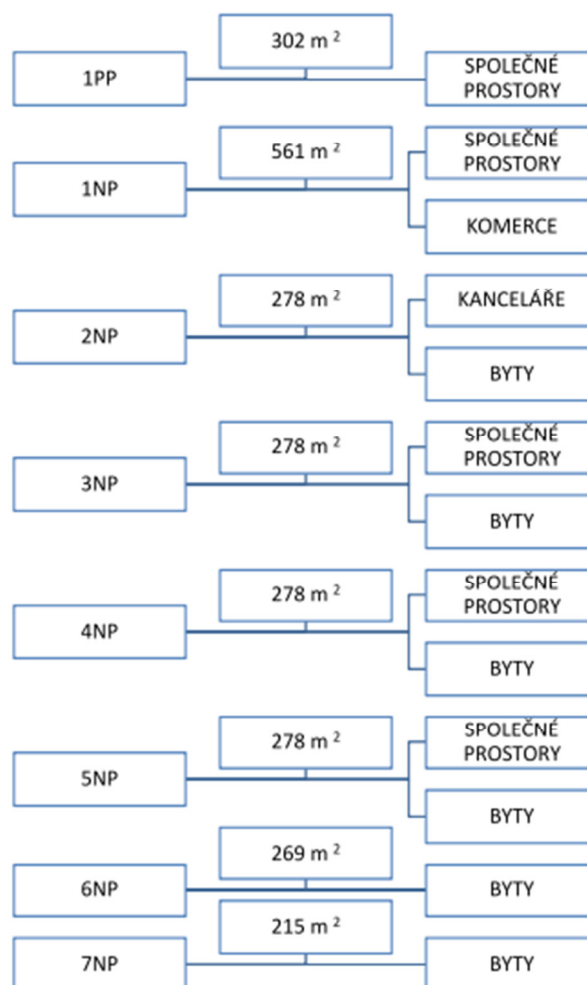
Druhou částí, kterou zapojil developer do projektu, bylo zapojení komerce. V 1NP se nachází zcela samostatná komerční plocha, která je doplněna sociálním zázemím. Od ostatních prostor je zcela izolovaná.

Třetí částí projektu budou kanceláře, kterým jsou určené prostory 2NP. Jedna z kanceláří má užitnou plochu 50,96 m² a patří k němu i balkón. Druhá kancelář má užitnou plochu 30 m².

Hlavní (čtvrtou) částí je výstavba bytových „startovacích“ jednotek. Nejmenší byty 1+KK jsou v nižších patrech. Spolu s kanceláři se v druhém nadzemním podlaží nachází tři byty 1+KK, které mají terasy umístěné na střeše garáže. Třetí až páté patro jsou prostorově totožně řešené. Jedná se o kombinaci 1+KK a 2+KK. 6NP se nachází jeden byt 3+KK, jeden byt 2+KK a zbylé dva jsou pouze 1+KK. 7NP je řešeno dvěma nadstandardními rezidenčními byty 3+KK, ke kterým patří i terasy v uliční fasádě. Ke každé bytové jednotce náleží sklepní kóje. Sdružené obývací pokoje s kuchyněmi, společně s balkóny k nim příslušící, jsou orientovány do vnitrobloku



Obrázek 6.1 POČTY JEDNOTEK



Obrázek 6.2 BYTOVÉ JEDNOTKY

6.7. NASTAVENÍ CENY

6.7.1. TRŽNÍ CENA

V předinvestiční fázi firma počítá s tržní cenou 44 tisíc Kč/m². Nerozlišují prostory komerční a obytné. Jelikož se v objektu nachází pouze jedna prodejna, zahrnula jsem prostory kanceláří a prodejny pod jeden pojem – nebytové prostory. V rámci zkoumání variant prodeje a pronájmu prostor polyfunkčního domu jsem hledala, v lokalitě odpovídající oblasti, kde by měl polyfunkční dům stát, jak prodejní ceny bytů a komerčních prostor, tak i ceny pronájmů komerčních prostor.

Cena prodáváných bytových prostor je v tuto chvíli na realitním trhu mezi 27 – 50 tisíci Kč/m². Rozpětí je tak velké z důvodu různorodosti stavu domu, rozšířené lokality a velikosti bytů. Průměrná cena bytů ze zkoumaných příkladů je 41 000 Kč/m². Průměrná cena prodeje nebytových prostorů je kolem 40 000 Kč/m². Prodej nebytových prostorů není v tuto chvíli tak častý, proto se okruh zkoumaných oblastí, kde dochází k nabídce prodejů, rozšířil. Výsledek není tak přesný jako prodej prostorů bytových. Pronájem nebytových prostorů s využitím jako kanceláře či prodejny se nyní v dané oblasti a nejbližším okolí pohybuje mezi 1300 – 3000 Kč za m²/rok. Jelikož je u všech

tržních cen mnoho faktorů ovlivňujících její výši, stanoví se tedy tato tržní cena odhadem na základě průzkumu trhu. [19]

Tržní cenu prodeje volím vyšší než je průměr, a to z důvodu novostavby. Novostavby se pohybují ve vyšších částkách, než je vypočítaný průměr. Dále z důvodu lokality, kde bude polyfunkční dům stát. Bytovou a nebytovou cenu nerozlišuji vzhledem k tomu, že i daná firma usoudila, že v předinvestiční fázi stačí počítat s jednotnou cenou. Na základě jejich zkušeností budu tedy počítat s tržní cenou prodáváných jednotek jako tato firma, a to se 44 tisíce Kč/m². Přesto jsem provedla i analýzu realitního trhu prodeje nebytových prostorů, a to k nastínění v jakých cenových relacích se v dnešní době pohybují ceny nebytových jednotek. U pronajímaných nebytových částí volím cenu, která je opět vyšší než průměr, a to o 10%, tak jako u bytové tržní ceny, tedy 3300 Kč za m²/rok.

Protože se na trhu objevila nabídka odprodeje stání v novostavbě bytového domu na stejné ulici, předpokládám, že se bude cena stání polyfunkčního domu, který je také převážně bytový, na trhu pohybovat okolo ceny nabídkové. Navíc není tato cena ovlivněna výkyvy lokality a atraktivity z důvodů stejné polohy stání. Cena za stání, která má plošnou výměru 18 m², je 200 000 Kč bez provize realitní kanceláři. V přepočtu tedy budu dále počítat s cenou stání 12 000 Kč/m². [20]

6.7.2. ROZPOČTOVÁ CENA

Dle nákladů potřebných na postavení polyfunkčního domu vyšla rozpočtová cena na 43 113 757 Kč (viz tab. 6.1). Pozemek pro tuto stavbu vyšel na 3 600 000 Kč. Podložení cen na inženýrskou a projekční činnost, zařízení staveniště, rezervy, kompletační činnosti a samotného objektu příkládám v příloze (Příloha 1, Příloha 2). Na úroky z úvěru a poplatky bance se zde počítá s částkou 600 000 Kč, kterou mi doporučil vedoucí projektu na základě zkušenosti a také dle vztahu firmy s bankou. V tomto případě lze očekávat, že banky nabídnou úvěrový rámec ve výši 40 000 000 Kč. Splátky jsou poté různé dle čerpání tohoto úvěru. Firma však většinou úvěr splácí do 3 měsíců po dokončení stavby. Proto je odhadovaná částka 600 000 Kč. Další nákladovou položkou je reklama na prodej stavby. Obvyklá sazba realitních kanceláří je 5% z objektu. Při větších projektech, kde se celý objekt poskytne jedné realitní kanceláři, se počítá okolo 3%. Pro zjištění správnosti těchto čísel jsem se obrátila na firmu, která mi projekt poskytla a potvrdila mi, že se obvykle počítá se 3% vyčleněnými na podporu prodeje. V tomto případě se jedná o částku 900 000 Kč.

NÁKLADY	CENA SO
POZEMEK	3 600 000 Kč
INŽENÝRSKÁ ČINNOST	946 704 Kč
PROJEKČNÍ ČINNOST	1 836 032 Kč
ZAŘÍZENÍ STAVENIŠTĚ	1 505 459 Kč
REZERVA NA STAVEBNÍ OBJEKT	3 010 918 Kč
KOMPLETAČNÍ ČINNOST	602 184 Kč
POLYFUNKČNÍ DŮM	30 109 184 Kč
ÚROKY Z ÚVĚRU	600 000 Kč
REKLAMA A PRODEJ	903 276 Kč
ROZPOČTOVÁ CENA	43 113 757 Kč

Tabulka 6.1 JEDNOTLIVÉ NÁKLADY NA OBJEKT

6.8. VARIANTY PRODEJE

Vzhledem k různorodosti developerských projektů, je možnost pro investora si zvolit strategii varianty prodeje. Jak už bylo řečeno v teoretické části, tak tyto varianty jsou:

- prodej celého objektu
- pronájem celého objektu
- kombinace prodeje a pronájmu

Developerským záměrem není ve většině případů celkový pronájem, nebudu se v mé práci touto variantou zabývat. Zaměřím se na celkový odprodej objektu a kombinaci prodeje a pronájmu. Kombinaci dvou variant volím zejména kvůli záměru investora vytvořit polyfunkční dům. Tento fakt nabízí možnost pronajímat nebytové prostory.

6.8.1. PLÁN CELKOVÉHO PRODEJE

ČASOVÝ HORIZONT		PLÁN PRODEJE	POČET PRODANÝCH JEDNOTEK
2015/04	zahájení prodeje	0%	0
2015/05	zahájení stavebních prací	0%	0
2015/11	hotová hrubá stavba	25%	6
2016/08	kolaudace	80%	19
2017/02	6 měsíců po kolaudaci	90%	22
2018/02	18 měsíců po kolaudaci	100%	24

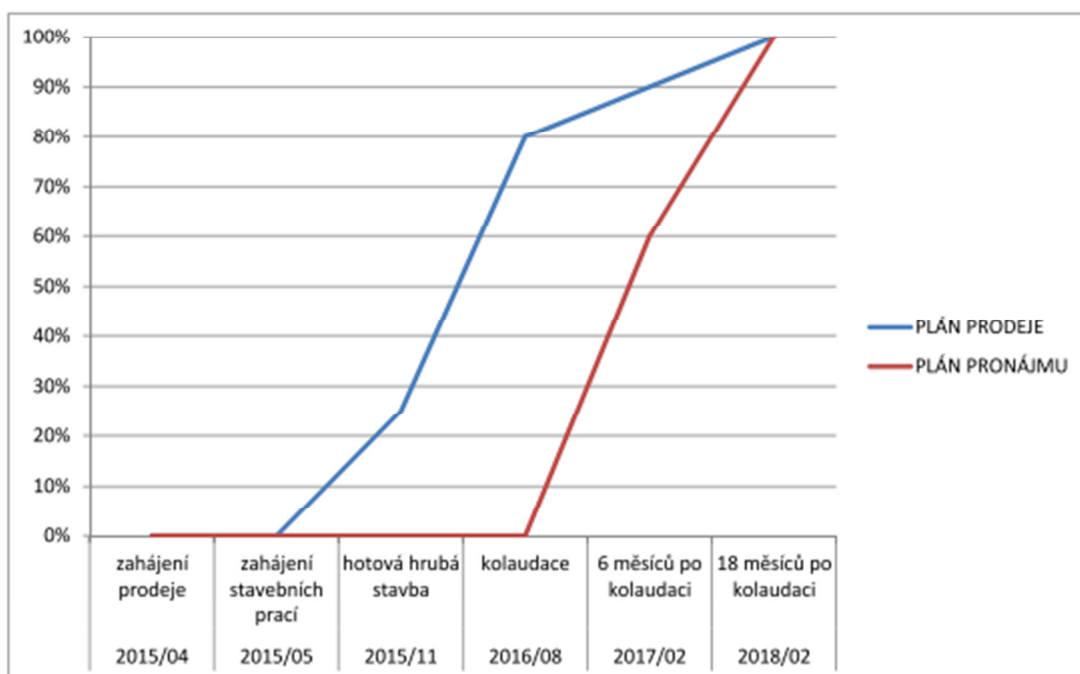


Tabulka 6.2 PLÁN PRODEJE S GRAFEM

Dle tabulky (viz tab. 6.2) se v optimistickém plánu předpokládá, že veškeré prostory se doprodají do února 2018. Vzhledem k nedostatku krytých parkovacích míst, které jsou u bytové výstavby velice žádané, se v optimistickém plánu předpokládá, že se společně s jednotkami prodají i místa na stání.

6.8.2. PLÁN PRODEJE BYTŮ A PRONÁJEM NEBYTOVÝCH PROSTORŮ

ČASOVÝ HORIZONT		PLÁN PRODEJE	POČET PRODANÝCH JEDNOTEK	PLÁN PRONÁJMU	POČET PRONAJATÝCH JEDNOTEK
2015/04	zahájení prodeje	0%	0	0%	0
2015/05	zahájení stavebních prací	0%	0	0%	0
2015/11	hotová hrubá stavba	25%	5	0%	0
2016/08	kolaudace	80%	17	0%	0
2017/02	6 měsíců po kolaudaci	90%	19	60%	2
2018/02	18 měsíců po kolaudaci	100%	21	100%	3



Tabulka 6.3 PLÁN PRODEJE A PRONÁJMU S GRAFEM

Z tabulky (viz tab. 6.3) vyplývá, že se počítá s optimistickým plánem, kdy se byty prodají do února 2017 a kdy se během provozu budou začínat pronajímat i poslední komerční prostory. Do února 2018 by se tedy měly obsadit všechny jednotky objektu. Stejně jako u první varianty se počítá s celkovým odprodejem stání v polyfunkčním domě.

6.9. VÝNOSY A NÁKLADY

6.9.1. VÝNOS JEDNOTLIVÝCH PROSTORŮ DLE TRŽNÍ CENY

Díky vyhledané tržní ceně (viz tab. 6.4) se určí předpokládaný výnos jednotlivých bytů a nebytových prostorů. Dle zvolených variant docházím k výsledkům (viz tab. 6.5,

6.6 a 6.7), které ukazují nejen cenu samostatných částí, ale také celkový předpokládaný výnos za objekt. U varianty celkového odprodeje se dosahuje částky 58 337 692 Kč bez DPH. U druhé kombinované varianty se docílí částky 53 339 200 Kč bez DPH za prodej bytových jednotek a za pronájem pak 394 327 Kč/rok bez DPH.

	s DPH	bez DPH
CENA BYTU ZA m2	44 000 Kč	37400
CENA NEBYTOVÉHO PROSTORU ZA m2	44 000 Kč	37400
CENA STÁNÍ ZA m2	12 000 Kč	10200
CENA PRONÁJMU NEBYTOVÉHO PROSTORU ZA m2/rok	3 300 Kč	2805

Tabulka 6.4 TRŽNÍ CENY

PODLAŽÍ/JEDNOTKA		UŽITNÁ PLOCHA	BALKÓN/TERASA	SKLEPNÍ KÓJE	CELKEM m2	CELKEM Kč ZA PROSTORY	CENA BEZ DPH
1.NP							
KOMERCE L1		57,02			57,02	2 508 880	2 132 548
2.NP							
KANCELÁŘ J2		50,96	2,6		53,56	2 356 640	2 003 144
KANCELÁŘ K2		30,00			30,00	1 320 000	1 122 000
BYT B2	1+KK	45,26	15,03	3	63,29	2 784 760	2 367 046
BYT C2	1+KK	47,67	23,95	3	74,62	3 283 280	2 790 788
BYT E2	1+KK	33,57	16,6	3	53,17	2 339 480	1 988 558
3.NP							
BYT A3	2+KK	50,96	2,6	3,56	57,12	2 513 280	2 136 288
BYT B3	1+KK	45,26	2,6	3,56	51,42	2 262 480	1 923 108
BYT C3	1+KK	47,67	5,78	3,56	57,01	2 508 440	2 132 174
BYT D3	2+KK	49,78	6,6	3,56	59,94	2 637 360	2 241 756
4.NP							
BYT A4	2+KK	50,96	2,6	3,56	57,12	2 513 280	2 136 288
BYT B4	1+KK	45,26	2,6	3,56	51,42	2 262 480	1 923 108
BYT C4	1+KK	47,67	5,78	3,56	57,01	2 508 440	2 132 174
BYT D4	2+KK	49,78	6,6	3,56	59,94	2 637 360	2 241 756
5.NP							
BYT A5	2+KK	50,96	2,6	3,56	57,12	2 513 280	2 136 288
BYT B5	1+KK	45,26	2,6	3,56	51,42	2 262 480	1 923 108
BYT C5	1+KK	47,67	5,78	3,56	57,01	2 508 440	2 132 174
BYT D5	2+KK	49,78	6,6	3,56	59,94	2 637 360	2 241 756
6.NP							
BYT B6	1+KK	45,26	2,6	3	50,86	2 237 840	1 902 164
BYT C6	1+KK	47,67	5,78	3	56,45	2 483 800	2 111 230
BYT F6	2+KK	47,88	2,6	3	53,48	2 353 120	2 000 152
BYT G6	3+KK	67,58	6,6	3	77,18	3 395 920	2 886 532
7.NP							
BYT H7	3+KK	73,37	21,53	3	97,9	4 307 600	3 661 460
BYT I7	3+KK	85,28	36,3	3	124,58	5 481 520	4 659 292
PODLAŽÍ	POČET	PLOCHA STÁNÍ			CELKEM m2	CELKEM Kč ZA STÁNÍ	
1.PP							
STÁNÍ	12	15			180	2 160 000	1 706 400
1.NP							
STÁNÍ	12	15			180	2 160 000	1 706 400
				CELKEM m2	CELKEM Kč ZA OBJEKT	CENA BEZ DPH	
				1828,58	68 937 520	58 337 692	

Tabulka 6.5 VÝNOS Z PRODEJE VŠECH ČÁSTÍ OBJEKTU

PODLAŽÍ/JEDNOTKA		UŽITNÁ PLOCHA	BALKÓN/TERASA	SKLEPNÍ KÓJE	CELKEM m2	CELKEM Kč ZA PROSTORY	CENA BEZ DPH
1.NP							
KOMERCE L1		57,02			57,02	188 166	159 941
2.NP							
KANCELÁŘ J2		50,96	2,6		53,56	176 748	150 236
KANCELÁŘ K2		30,00			30,00	99 000	84 150

CELKEM m2	CELKEM Kč ZA OBJEKT/rok	CENA BEZ DPH
140,58	463 914	394 327

Tabulka 6.6 VÝNOS Z PRONÁJMU NEBYTOVÝCH PROSTORŮ

PODLAŽÍ/JEDNOTKA		UŽITNÁ PLOCHA	BALKÓN/TERASA	SKLEPNÍ KÓJE	CELKEM m2	CELKEM Kč ZA PROSTORY	CENA BEZ DPH
1.NP							
2.NP							
BYT B2	1+KK	45,26	15,03	3	63,29	2 784 760	2 367 046
BYT C2	1+KK	47,67	23,95	3	74,62	3 283 280	2 790 788
BYT E2	1+KK	33,57	16,6	3	53,17	2 339 480	1 988 558
3.NP							
BYT A3	2+KK	50,96	2,6	3,56	57,12	2 513 280	2 136 288
BYT B3	1+KK	45,26	2,6	3,56	51,42	2 262 480	1 923 108
BYT C3	1+KK	47,67	5,78	3,56	57,01	2 508 440	2 132 174
BYT D3	2+KK	49,78	6,6	3,56	59,94	2 637 360	2 241 756
4.NP							
BYT A4	2+KK	50,96	2,6	3,56	57,12	2 513 280	2 136 288
BYT B4	1+KK	45,26	2,6	3,56	51,42	2 262 480	1 923 108
BYT C4	1+KK	47,67	5,78	3,56	57,01	2 508 440	2 132 174
BYT D4	2+KK	49,78	6,6	3,56	59,94	2 637 360	2 241 756
5.NP							
BYT A5	2+KK	50,96	2,6	3,56	57,12	2 513 280	2 136 288
BYT B5	1+KK	45,26	2,6	3,56	51,42	2 262 480	1 923 108
BYT C5	1+KK	47,67	5,78	3,56	57,01	2 508 440	2 132 174
BYT D5	2+KK	49,78	6,6	3,56	59,94	2 637 360	2 241 756
6.NP							
BYT B6	1+KK	45,26	2,6	3	50,86	2 237 840	1 902 164
BYT C6	1+KK	47,67	5,78	3	56,45	2 483 800	2 111 230
BYT F6	2+KK	47,88	2,6	3	53,48	2 353 120	2 000 152
BYT G6	3+KK	67,58	6,6	3	77,18	3 395 920	2 886 532
7.NP							
BYT H7	3+KK	73,37	21,53	3	97,9	4 307 600	3 661 460
BYT I7	3+KK	85,28	36,3	3	124,58	5 481 520	4 659 292
PODLAŽÍ							
	POČET	PLOCHA STÁNÍ			CELKEM m2	CELKEM Kč ZA STÁNÍ	
1.PP							
STÁNÍ	12	15			180	2 160 000 Kč	1 836 000
1.NP							
STÁNÍ	12	15			180	2 160 000 Kč	1 836 000
CELKEM							
					1688	62 752 000	53 339 200

Tabulka 6.7 VÝNOS Z PRODEJE BYTŮ PŘI PRONÁJMU NEBYTOVÝCH PROSTORŮ

6.9.2. ROČNÍ VÝNOSY DLE PLÁNŮ

Roční výnosy jsem počítala na základě zkušenosti firmy. Zálohy předprodejnosti udávají výši placení během výstavby (viz tab. 6.8). V kapitole 6.8 jsem se zabývala plány prodeje a pronájmu objektu. V závislosti na procentuálním rozložení těchto plánů jsem stanovila roční výnosy jednotlivých variant (viz tab. 6.9 a graf 6.1). Výnosy jsou počítány na dobu 15 let. Je to zejména proto, že pro developerské projekty je zlomových 10 let pro sledování, ale pronajímané části dosáhnou při nediskontovaných hodnotách částky jako u prodeje až za necelých 14 let. Přesné výpočty výnosů pro jednotlivé roky, na kterých stavím následné výpočty ekonomické efektivnosti, jsou k nahlédnutí v příloze (Příloha 3).

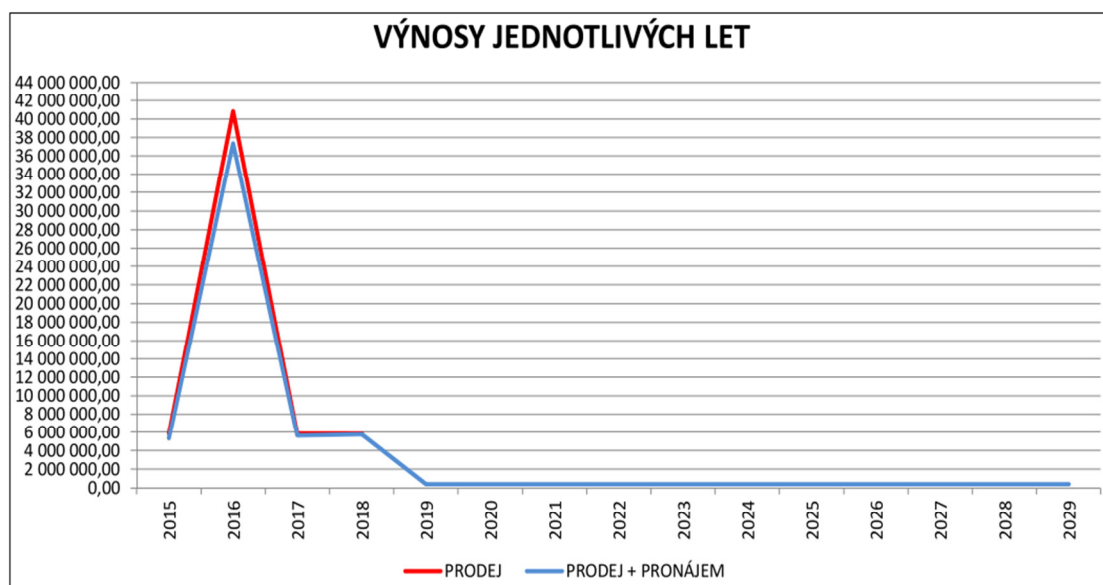
rezervační poplatek	100 000 Kč
podpis smlouvy o smlouvě budoucí	doplatek do 10%
hotová hrubá stavba	doplatek do 40%
kolaudační rozhodnutí	doplatek do 100%

Tabulka 6.8 ZÁLOHY PŘEDPRODEJNOSTI

VARIANTA/ROK	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
P	5833769,2	40836384,4	5833769,2	5833769,2	0	0	0	0
P+P	5333920	37337440	5596804,6	5728246,9	394326,9	394326,9	394326,9	394326,9

VARIANTA/ROK	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
P	0	0	0	0	0	0	0
P+P	394326,9	394326,9	394326,9	394326,9	394326,9	394326,9	394326,9

Tabulka 6.9 ROČNÍ VÝNOSY



Graf 6.1 VÝNOSY JEDNOTLIVÝCH LET

6.9.3. NÁKLADY NA PRODEJ A PRONÁJEM

Z rozpočtové ceny vyplývají i náklady na výstavbu polyfunkčního domu, které jsou 43 113 757 Kč. Náklady na provoz u pronájmu na 15 let činí 2 785 066 Kč, což obsahuje 15 % z ceny pronájmu bez DPH na náklady spojené s provozem a také náklady spojené s energiemi (900 Kč/m² za rok, tak jak s cenou počítaly realitní kanceláře). Celkový náklad na variantu prodej a pronájem je 45 898 822 Kč. Tyto hodnoty nákladů jsou důležité pro další výpočty ekonomické efektivity.

NÁKLADY CELKEM	43 113 757 Kč
NÁKLADY NA PROVOZ U PRONÁJMU (výhled 15 let)	2 785 066 Kč
NÁKLADY CELKEM NA PRODEJ + PRONÁJEM	45 898 822 Kč

Tabulka 6.10 NÁKLADY PRODEJE A CELKOVÉ NÁKLADY NA PRODEJ A PRONÁJEM

6.10. EKONOMICKÉ POSOUZENÍ

Aby pro firmu bylo zajímavé investovat do developerského projektu, počítá se ziskovostí 15 %. Použiji tuto hodnotu pro další výpočet. Jak jsem již zmínila v předcházející kapitole, investici budu posuzovat na dobu 15let. Projekty, které tento limit po určenou dobu sledování nesplňují, jsou developerskými firmami zamítány.

6.10.1. ČISTÁ SOUČASNÁ HODNOTA

Čistou současnou hodnotu počítám dle zvolených variant. Z vypočítaných ročních výnosů stanovuji předpokládaný budoucí výnos, který činí 43 122 290,66 Kč. Po odečtení investičního nákladu (43 113 756,80 Kč) vychází čistá současná hodnota varianty P větší než 0 (viz tab. 6.11). U varianty P+P vychází celkový předpokládaný výnos 41 005 774,30 Kč. Avšak po odečtení nákladů na postavení objektu a jeho provoz (45 898 822,00 Kč) vychází čistá současná hodnota záporná (viz tab. 6.12).

	1	2	3	4
Ri	5 833 769,20	40 836 384,40	5 833 769,20	5 833 769,20
D.F. (15%)	0,869565	0,756144	0,657516	0,571753
PV	5 072 842,78	30 878 173,46	3 835 797,95	3 335 476,47

Σ PV	43 122 290,66
IN	43 113 756,80
NPV	8 533,86

Tabulka 6.11 VÝPOČET NPV VARIANTY P

	1	2	3	4	5	6	7	8
Ri	5 333 920,00	37 337 440,00	5 596 804,60	5 728 246,90	394326,9	394326,9	394326,9	394326,9
D.F. 15%	0,869565	0,756144	0,657516	0,571753	0,497177	0,432328	0,375937	0,326902
PV	4638191,30	28232468,81	3679989,87	3275143,76	196050,16	170478,40	148242,09	128906,16

	9	10	11	12	13	14	15
Ri	394326,9	394326,9	394326,9	394326,9	394326,9	394326,9	394326,9
D.F. 15%	0,284262	0,247185	0,214943	0,186907	0,162528	0,141329	0,122894
PV	112092,32	97471,58	84757,89	73702,52	64089,15	55729,69	48460,60

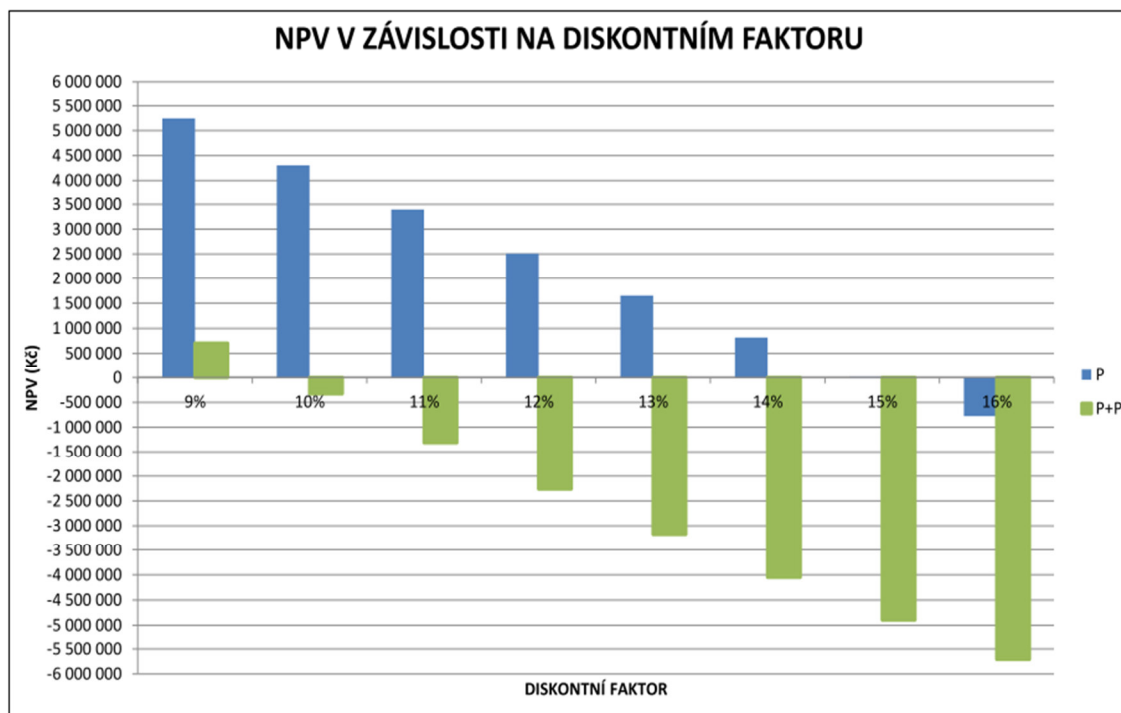
ΣPV	41 005 774,30
IN	45 898 822
NPV	-4893048,02

Tabulka 6.12 VÝPOČET NPV VARINATY P+P

Stanovená hodnota diskontní sazby je 15 %. Avšak čistá současná hodnota u obou variant nabyde kladných hodnot až při 9% sazbě (viz tab. 6.13). Přehled závislosti diskontní sazby na NPV při jednotlivých variantách znázorňuje graf 6.2.

	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%	16%
P	5 247 022	4 306 288	3 394 103	2 509 309	1 650 804	817 544	8 534	-777 172
P+P	701 691	-325 665	-1 311 701	-2 259 117	-1 081 169	-4 047 665	-4 893 048	-5 708 365

Tabulka 6.13 SROVNÁNÍ NPV PŘI RŮZNÝCH DIS. SAZBÁCH



Graf 6.2 ZNÁZORNĚNÍ NPV PŘI RŮZNÝCH DIS. SAZBÁCH

6.10.2. DOBA NÁVRATNOSTI

Jelikož posuzuji dvě varianty možnosti zajištění výnosů, počítám, podobně jako čistou dobu návratnosti, i dvě doby návratnosti vzhledem k určené 15% diskontní sazbě. V návaznosti na výpočet ročních výnosů, přepočtem přes diskontní faktor, dostávám diskontované roční výnosy, které ukazují současnou hodnotu investice. Investovaná částka se u varianty prodeje pohybuje mezi 3. a 4. rokem. Přesným výpočtem se dostávám k diskontované době návratnosti 47 měsíců (viz tab. 6.14). Bohužel u druhé varianty, při 15% diskontní sazbě, kumulované výnosy investice nezískají hodnotu částky investované (viz tab. 6.18). Srovnání doby návratnosti obou variant jsem poté i graficky znázornila (graf 6.3).

ROK	R	D.F.	Dis. R	KUMULOVANÉ R
1	5 833 769,20	0,869565	5072842,78	5 072 842,78
2	40 836 384,40	0,756144	30878173,46	35 951 016,24
3	5 833 769,20	0,657516	3835797,95	39 786 814,19
4	5 833 769,20	0,571753	3335476,47	43 122 290,66

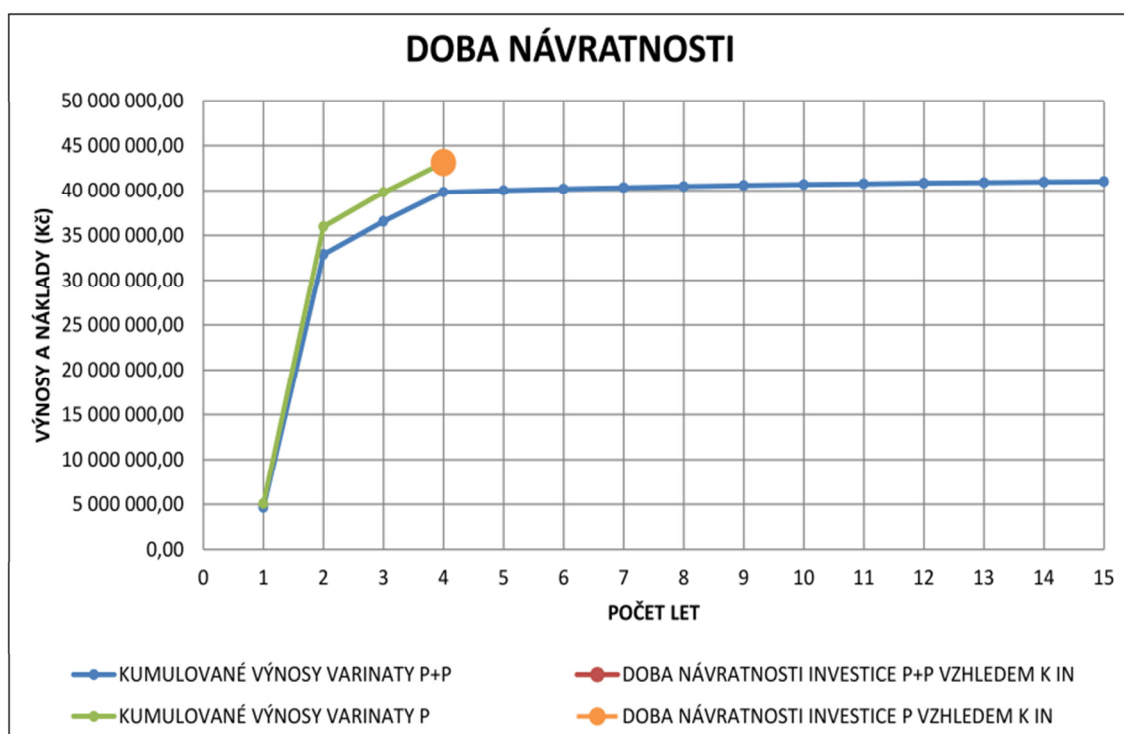
IN	43113757
PO	3,997

Tabulka 6.14 VÝPOČET DIS. DOBY NÁVRATNOSTI VARIANTY P

ROK	R	D.F.	Dis. R	KUMULOVANÉ R
1	5 333 920,00	0,869565	4 638 191,30	4 638 191,30
2	37 337 440,00	0,756144	28 232 468,81	32 870 660,11
3	5 596 804,60	0,657516	3 679 989,87	36 550 649,99
4	5 728 246,90	0,571753	3 275 143,76	39 825 793,74
5	394 326,90	0,497177	196 050,16	40 021 843,91
6	394 326,90	0,432328	170 478,40	40 192 322,31
7	394 326,90	0,375937	148 242,09	40 340 564,39
8	394 326,90	0,326902	128 906,16	40 469 470,56
9	394 326,90	0,284262	112 092,32	40 581 562,87
10	394 326,90	0,247185	97 471,58	40 679 034,45
11	394 326,90	0,214943	84 757,89	40 763 792,35
12	394 326,90	0,186907	73 702,52	40 837 494,86
13	394 326,90	0,162528	64 089,15	40 901 584,01
14	394 326,90	0,141329	55 729,69	40 957 313,70
15	394 326,90	0,122894	48 460,60	41 005 774,30

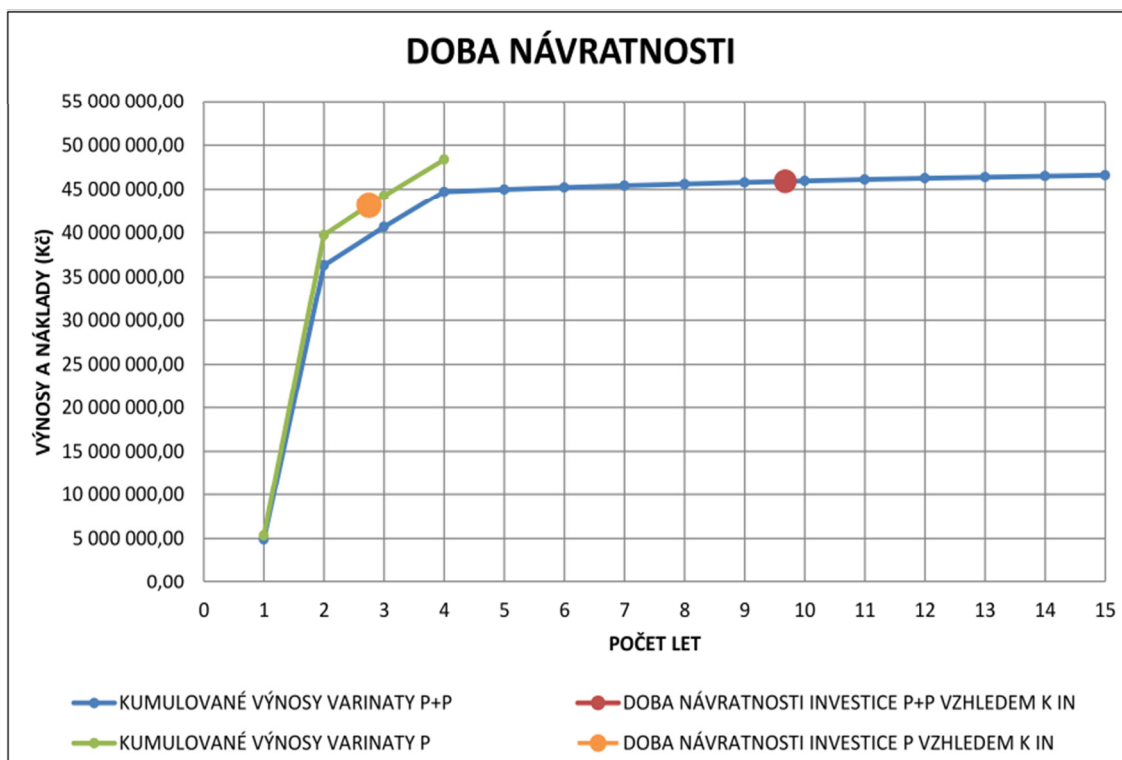
IN	45 898 822
PO	-

Tabulka 6.15 VÝPOČET DIS. DOBY NÁVRATNOSTI VARIANTY P+P



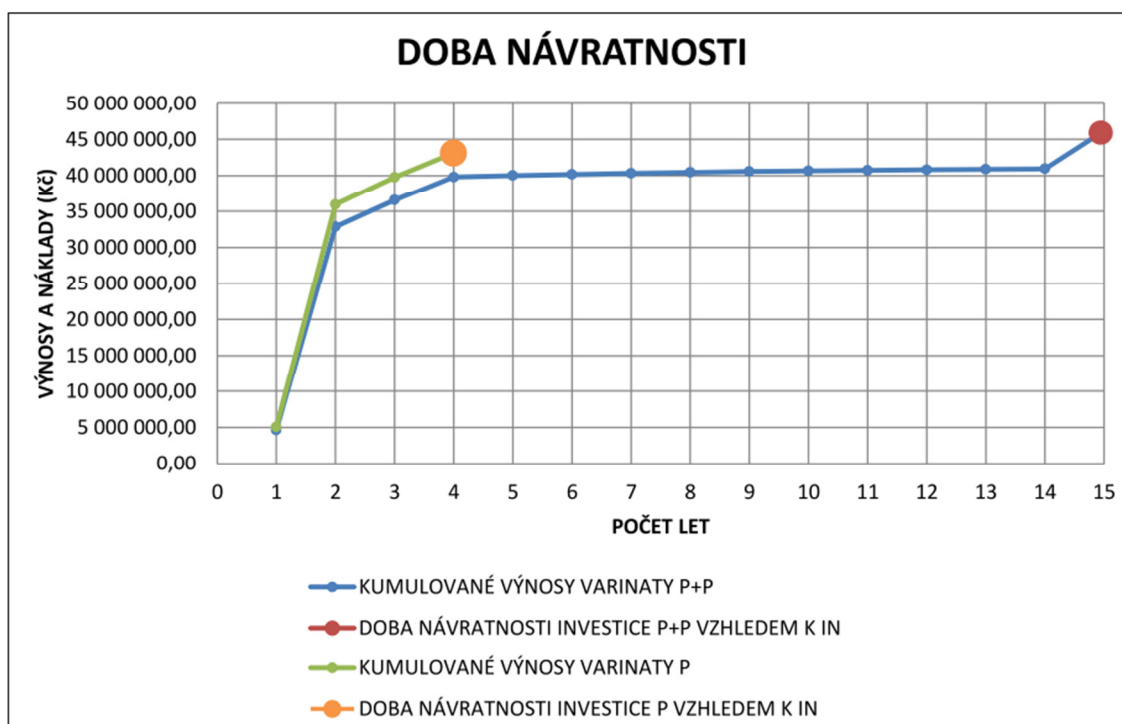
Graf 6.3 ZNÁZORNĚNÍ DIS. DOBY NÁVRATNOSTI OBOU VARIANT

Tak, aby byly obě dvě varianty výhodné, musela by být nastavena 9% dis. sazba, jak ukazuje následující graf (viz graf 6.4). Doba návratnosti varianty P je 2 roky a 9 měsíců a varianty P+P je poté 9 let a 8 měsíců.



Graf 6.4 ZNÁZORNĚNÍ DIS. DOBY NÁVRATNOSTI OBOU VARIANT PŘI SNÍŽENÉ DIS. SAZBĚ (9 %)

Zvažovala jsem i variantu, kdy by se investice na konci 15 roku prodala. Avšak i zde investice nedosáhla kladného závěru při 15% dis. sazbě. Investice by totiž dosáhla doby návratnosti 14 let a 11 měsíců v případě, že by se původní výnos z prodeje všech tří komerčních prostorů zvýšil 8x, což vzhledem k vývoji trhu nepovažuji za reálné.



Graf 6.5 ZNÁZORNĚNÍ DIS. DOBY NÁVRATNOSTI S ODPRODEJEM KOMERCE NA KONCI SLEDOVANÉHO OBDOBÍ

6.11. EKONOMICKÉ HODNOCENÍ

6.11.1. VARIANTA PRODEJ

Vzhledem k výsledkům čisté současné hodnoty, která vyšla při 15% diskontní sazbě kladná a vzhledem k době návratnosti, která vyšla na dobu necelých 4 let, což v žádném případě nepřevyšuje dobu životnosti investice, navrhuji investici varianty prodeje přijmout.

6.11.2. VARIANTA PRODEJ A PRONÁJEM

Jelikož čistá současná hodnota při 15% diskontní sazbě vyšla záporná, navrhuji investici za podmínek varianty prodeje a pronájmu zamítnout.

10. ZÁVĚR

Developerské projekty jsou velmi častým prvkem na stavebním trhu. V rámci těchto projektů vzniká nemálo staveb.

V první části jsem se zabývala teorií vztahující se k tématu této práce. Nastínila jsem situaci na stavebním trhu v České republice a poté se zaměřila na developerství. Popsala jsem charakteristiku developerského projektu, jeho možnosti financování, zajištění výnosů a rizika spojená s výstavbou takového projektu. Dále jsem se zaměřila na řízení developerského projektu, které se v některých bodech trochu liší od řízení klasických projektů. Na závěr teoretické části jsem zmínila samotné hodnocení ekonomické efektivity a uvedla vzorce nutné pro výpočty, které jsou základními prvky celého ekonomického hodnocení.

Teoretická část byla úvodem k části praktické. Cílem této práce bylo totiž ekonomické posouzení nově vznikajícího developerského záměru. Postupným definováním tohoto projektu bylo účelem dopracování se k čisté současné hodnotě a k době návratnosti investice, které společně s dalšími faktory a studiemi slouží v předinvestiční fázi projektu jako podklad pro investiční rozhodnutí a k volbě strategie pro daný projekt.

Na začátku praktické části bylo definováno, o jaký projekt se jedná. Jsou zde naznačeny jeho dispozice a technické a architektonické řešení. Následně byla stanovena tržní cena dle průzkumu realitních cen a na základě předběžné kalkulace byly stanoveny náklady potřebné pro realizaci projektu. Nejčastějším záměrem developerů je celý objekt rozprodat, proto se prvořadě zabývám touto variantou. K porovnání slouží druhá možnost, jak zajistit výnosy investice, a to částečným prodejem a zároveň částečným pronájmem. Vzhledem k financování projektu přes úvěr je nutná předprodejnost částí objektu, aby byl daný úvěr bankou poskytnut. Proto jsou uvedeny i roční výnosy na základě plánu prodej a pronájmu částí objektu. Dle klasických výpočtů čisté současné hodnoty a doby návratnosti investice se ukazuje, že je pro investora, při nastavených diskontních sazbách (15 % - hodnota, která je pro developera výnosná), varianta prodeje a pronájmu nezajímavá a není vhodné do tohoto záměru investovat. Klasická varianta celkového odprodeje objektu je lukrativní a při nastavených podmínkách je výhodné tento záměr realizovat. V rámci srovnání těchto variant je zde uvedena i možnost, kdy by byly investice výhodné obě. Tato situace nastává při 9% diskontní sazbě. Což je však v rozporu s obvyklými podmínkami, které developer nastavuje jako požadavek při tvorbě projektu. Proto varianta kombinace prodeje a pronájmu není pro developera zajímavou činností pro podnikání.

Výstupem je tedy obraz ekonomické efektivity developerského projektu zvolených dvou variant, kde varianta prodeje je atraktivní investicí pro developera, kdežto varianta prodeje a pronájmu nikoli. Což odpovídá skutečné situaci na developerském trhu, kde dochází převážně k realizaci varianty prodeje vzhledem k její výnosnosti.

11. SEZNAM POUŽITÝCH INFORMAČNÍCH ZDROJŮ

- [1] ASOCIACE PRO ROZVOJ TRHU NEMOVITOSTÍ, KOLEKTIV AUTORŮ. *Financování developerských projektů*. Praha: Asociace pro rozvoj trhu nemovitostí, občanské sdružení, 2008.
- [2] ZOUHAR, M., E. VÍTKOVÁ a J. PROCHÁZKOVÁ. Cena developerského projektu. In: *Juniorstav 2014*. Brno: VUT v Brně, FAST, 2014, s. 5. ISBN 978-80-214-4851-3. Dostupné z: https://www.vutbr.cz/veda-a-vyzkum/vysledky-vav/detail?vav_id=105356
- [3] JAROSLAVA TOMÁNKOVÁ, Dana Čápková. *Řízení projektů ve výstavbě*. Vyd. 1. Praha: České vysoké učení technické, 2012. ISBN 978-800-1051-634.
- [4] KORYTÁROVÁ, Jana. *Hodnocení ekonomické efektivity stavebních investičních projektů: The evaluation of economic effectiveness of structural investment projects : zkrácená verze habilitační práce*. Brno: VUTIUM, 2006, 30 s. ISBN 80-214-3171-7.
- [5] KORYTÁROVÁ, Jana. *Přednášky z předmětu Ekonomika investic*. Brno, 2014.
- [6] SVOZILOVÁ, Alena. *Projektový management*. 1. vyd. Praha: Grada, 2006, 353 s. ISBN 80-247-1501-5.
- [7] FOTR, Jiří a Ivan SOUČEK. *Investiční rozhodování a řízení projektů: jak připravovat, financovat a hodnotit projekty, řídit jejich riziko a vytvářet portfolio projektů*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011, 408 s. ISBN 978-80-247-3293-0.
- [8] DOLEŽAL, Jan, Pavel MÁCHAL a Branislav LACKO. *Projektový management podle IPMA*. 1. vyd. Praha: Grada, 2009, 507 s. ISBN 978-80-247-2848-3.
- [9] MÁČE, Miroslav. *Finanční analýza investičních projektů: praktické příklady a použití*. 1. vyd. Praha: Grada, 2006, 77 s. ISBN 80-247-1557-0.
- [10] SCHOLLEOVÁ, Hana. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy*. 1. vyd. Praha: Grada, 2008, 256 s. ISBN 978-80-247-2424-9.
- [11] SYNEK, Miloslav. *Manažerská ekonomika*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2007, 452 s. ISBN 978-80-247-1992-4.
- [12] SVAZ PODNIKATELŮ VE STAVEBNICTVÍ V ČR. Vývoj stavebnictví do roku 2012: Návrh rozvojových opatření pro obnovu dynamiky stavebnictví a ekonomiky ČR. In: *www.deloitte.com* [online]. Praha: ÚRS PRAHA, 2010 [cit. 2014-11-21]. Dostupné z: https://www.deloitte.com/assets/Dcom-CzechRepublic/Local%20Assets/Documents/Real%20Estate/vyvoj_stavebnictvi_do_roku_2012_101021.pdf
- [13] Analýza: Stavebnictví na vzestupu?. In: CUŘÍNOVÁ, Petra, Drahomíra DUŠKOVÁ a Silvie LUKAVCOVÁ. *ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD* [online]. 2014 [cit. 2014-11-21]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/csta110614analiza14.doc>
- [14] Jak se daří českému stavebnictví. In: MATĚJKA, Radek. *ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD: Oddělení informačních služeb* [online]. 2014 [cit. 2014-11-21]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/2014edicniplan.nsf/publ/200037-14-n_2014

- [15] Stavebnictví, byty. In: *ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD: Český statistický úřad Krajská správa ČSÚ v Brně* [online]. 2014 [cit. 2015-01-10]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/x/krajedata.nsf/oblast2/stavebnictvi-xb>
- [16] NOVÁ, Michaela. Bytová výstavba a stavební povolení v 1. až 3. čtvrtletí 2014. In: *ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD: Krajská správa ČSÚ v Brně* [online]. 2014 [cit. 2015-01-10]. Dostupné z: http://www.czso.cz/xb/redakce.nsf/i/bytova_vystavba_a_stavebni_povoleni_v_1_az_3_ctvrtleti_2014
- [17] ŠIMŮNKOVÁ, T.. Developer staví můj byt. Pro sebe. *Deník.cz* [online]. 2007 [cit. 2014-11-22]. Dostupné z: http://www.denik.cz/domov/developer_byty20071025.html
- [18] ACHOUR, Gabriel a Martin DANČIŠIN. Úvěrové financování developerských projektů. *REALIT*. 2006č. 7. Dostupné z: <http://www.glatzova.com/uverove-financovani-developerskych-projektu-c154>
- [19] WikiReality.cz. In: *WikiReality* [online]. 2015 [cit. 2015-02-21]. Dostupné z: http://www.wikireality.cz/hledat/vysledky/BRNO?search_adverttype%5B0%5D=1&search_h_estatetype%5B0%5D=1&search_gpsNelat=49.29448499999999&search_gpsNelng=16.727853200000027&search_gpsSwlat=49.1096552&search_gpsSwlng=16.428067899999974

12. SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

HDP – hrubý domácí produkt

ČR – Česká republika

ISP – INDEX STAVEBNÍ PRODUKCE

ROI – výnosnost investice

Z_p – průměrný čistý roční zisk plynoucí z investice

IN – náklad na investici

PB – doba návratnosti

R_i – výnos v jednotlivých letech

NPV – čistá současná hodnota

PV – předpokládaný budoucí výnos

D.F. – diskontní faktor

IRR – vnitřní výnosové procento

PO – diskontovaná doba návratnosti

PI – index ziskovosti

s.r.o. – společnost s ručením omezeným

SO – stavební objekt

DPH – daň z přidané hodnoty

N – náklad

P – prodej

P+P – prodej a pronájem

DIS. – diskontované

IČ – inženýrská činnost

PČ – projektová činnost

ZRN – základní rozpočtové náklady

VRN – vedlejší rozpočtové náklady

PSV – pomocná stavební výroba

13. SEZNAM OBRÁZKŮ, GRAFŮ A TABULEK

Obrázek 2.1	UKAZATELE VE STAVEBNICTVÍ A BYTOVÉ VÝSTAVBĚ	10
Obrázek 2.2	VYDANÉ ÚZEMNÍ POVOLENÍ DLE KRAJŮ	11
Obrázek 2.3	INDEX STAVEBNÍ PRODUKCE AKTUÁLNÍ - MEZIROČNÍ ZMĚNY (v %)	12
Obrázek 2.4	VÝVOJ STAVEBNICTVÍ JIHOMORAVSKÉHO KRAJE.....	12
Obrázek 3.1	DEVELOPERSKÉ VZTAHY 1	14
Obrázek 3.2	DEVELOPERSKÉ VZTAHY 2	15
Obrázek 3.3	DĚLENÍ FINANCOVÁNÍ	19
Obrázek 3.4	RIZIKA PROJEKTU	22
Obrázek 4.1	ŽIVOTNÍ CYKLUS PROJEKTU	23
Obrázek 5.1	INVESTORSKÝ TROJÚHELNÍK	28
Obrázek 5.2	METODY HODNOCENÍ EKONOMICKÉ EFEKTNOSTI.....	28
Obrázek 6.1	POČTY JEDNOTEK.....	33
Obrázek 6.2	BYTOVÉ JEDNOTKY.....	34
Tabulka 6.1	JEDNOTLIVÉ NÁKLADY NA OBJEKT	35
Tabulka 6.2	PLÁN PRODEJE S GRAFEM	36
Tabulka 6.3	PLÁN PRODEJE A PRONÁJMU S GRAFEM	37
Tabulka 6.4	TRŽNÍ CENY.....	38
Tabulka 6.5	VÝNOS Z PRODEJE VŠECH ČÁSTÍ OBJEKTU	38
Tabulka 6.6	VÝNOS Z PRONÁJMU NEBYTOVÝCH PROSTORŮ	39
Tabulka 6.7	VÝNOS Z PRODEJE BYTŮ PŘI PRONÁJMU NEBYTOVÝCH PROSTORŮ	39
Tabulka 6.8	ZÁLOHY PŘEDPRODEJNOSTI	40
Tabulka 6.9	ROČNÍ VÝNOSY	40
Tabulka 6.10	NÁKLADY PRODEJE A CELKOVÉ NÁKLADY NA PRODEJ A PRONÁJEM ...	40
Tabulka 6.11	VÝPOČET NPV VARIANTY P	41
Tabulka 6.12	VÝPOČET NPV VARIANTY P+P	41
Tabulka 6.13	SROVNÁNÍ NPV PŘI RŮZNÝCH DIS. SAZBÁCH	41
Tabulka 6.14	VÝPOČET DIS. DOBY NÁVRATNOSTI VARIANTY P	42
Tabulka 6.15	VÝPOČET DIS. DOBY NÁVRATNOSTI VARIANTY P+P	43
Graf 6.1	VÝNOSY JEDNOTLIVÝCH LET	40
Graf 6.2	ZNÁZORNĚNÍ NPV PŘI RŮZNÝCH DIS. SAZBÁCH	42
Graf 6.3	ZNÁZORNĚNÍ DIS. DOBY NÁVRATNOSTI OBOU VARIANT	43
Graf 6.4	ZNÁZORNĚNÍ DIS. DOBY NÁVRATNOSTI OBOU VARIANT PŘI SNÍŽENÉ DIS. SAZBĚ (9 %)	44
Graf 6.5	ZNÁZORNĚNÍ DIS. DOBY NÁVRATNOSTI S ODPRODEJEM KOMERCE NA KONCI SLEDOVANÉHO OBDOBÍ	44

14. SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1: NÁKLADY NA PROVEDENÍ DÍLA

Příloha 2: NÁKLADY NA PROJEKČNÍ A INŽENÝRSKOU ČINNOST

Příloha 3: VÝPOČET VÝNOSŮ PRO JEDNOTLIVÉ ROKY DLE PLÁNŮ